

مصادر الدخل المتعدد

روبرت ج . آلين

تعريب

محمد سعيد النابلسي

Original Title:
Multiple Streams Of Income
How To Generate A Lifetime Of Unlimited Wealth
by:
Robert G. Allen

ISBN 0 - 471- 38180 - 2

Published by: John Wiley & Sons, Inc. New York

الرياض 11595، المملكة العربية السعودية، شمال طريق الملك فهد مع تقاطع العروبة، ص. ب. 62807
Obeikan Publishers, North King Fahd Road, P.O. Box 62807, Riyadh 11595, Saudi Arabia
الطبعة العربية الأولى 1425هـ ـ 2005م
ISBN 9960 - 40 - 600 -8

ⓒ مكتبة العبيكان، 1425هـ
فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

آلين، روبرت ج
مصادر الدخل المتعدد. / روبرت ج آلين؛ محمد سعيد النابلسي. - الرياض 1425هـ
550ص؛ ١٦,٥ × ٢٤سم
ردمك: 8- 600 - 40 - 9960
1 ـ الاستثمار
أ. النابلسي، محمد سعيد (مترجم) ب. العنوان
ديوي: 332,678 1425 / 3322
رقم الإيداع: 1425 / 3322
ردمك: 8- 600 - 40 - 9960 ISBN

المحتـوى





عزيزي القارئ صاحب تدفقات متعددة الدخل:

خلال العشرين عاماً الماضية ومن خلال بيعي للكتب ومشاركتي بالندوات الدولية قمت بتعليم آلاف البشر على كيفية الوصول إلى تحقيق الحرية المالية، والآن جاء دورك.

في هذه الصفحات سوف أقوم بإرشادك إلى كيفية الحصول والكسب من تدفقات متعددة للدخل خلال فترة حياتك. وبصورة خاصة سوف تتعلم عشرة طرق مختلفة للحصول على هذه التدفقات للدخل الإضافي، وهذه ليست مجرد طرق عادية لتدفقات الدخل. سوف تتعلم كيف تحقق هذا النوع من تدفقات الدخل المتعددة (غير الخطي) residual income والتي تتدفق إلى حياتك خلال الأربع والعشرين ساعة، حتى وأثناء نومك. وسوف تتعلم كيف تحقق هذه التدفقات الخاصة من الدخل...

- على أساس جزء من وقت العمل
- العمل بصورة سليمة من منزلك الخاص
- استخدام جزء أو لا شيء من مالك الخاص
- استخدام عدد قليل من العاملين أو بدونهم
- استخدام أنظمة مبسطة مبرهن على فعاليتها وتعمل بشكل حقيقي.

بالإضافة إلى ذلك سوف أطلعك كيف...

- تحقق الرقابة على أموالك
- أن تكسب معدلات عالية من العائد - 18 ٪، و 36 ٪، وعالية مثل 50٪ - مستخدماً استراتيجيات مالية معروفة إلى حد ما، وحتى أن بعضها مضمون من قبل الحكومة!
- أن تحقق إيراداً ما يعادل 1000 دولار يومياً بطريقة سليمة من منزلك الخاص.
- أن تحقق إيراداً إضافياً يتراوح بين 50000 إلى 100000 دولار سنوياً وعلى مدى الحياة.
- حتى ربما تصبح مع الزمن متمتعاً بحياة صاحب ملايين.

ماذا سيحقق لك كل ذلك؟ نمط من الحياة يمنحك الحرية بأن تفعل ما تريد، متى تريد، مع أي شخص تريد. هنالك قولاً مأثوراً إسبانياً يجذب الانتباه إلى جوهر نمط هذه الحياة هو:

«الصحة، والنقد، والحب، والوقت لتتمتع بهم»

إذا كان هذا ما تريده، دعنا نعمل معاً لتحقيقه في حياتك.

متمنياً لك الازدهار، مرشدك المالي.

روبرت آلين

تعبير عن الشكر



يوجد العديد من الناس يستحقون الشكر، كما يتوجب علي الاعتراف بفضل العديد من الأصدقاء. وفي البداية وقبل كل شيء عليّ الاعتراف بالتضحية التي قدمتها عائلتي لي أثناء البحث والكتابة: دار يل، وآرون، وهونتر أحبكم إلى الأبد.

وبعد ذلك أود الاعتراف بفضل أولئك الذين قدموا لي المساعدة في البحث من أجل هذا الكتاب: توم بينتر Tom Painter، ود. ستيفان كوبر Dr. Stephan Cooper، ووليم دونوغي ج.ج. شيلدرز William Donoghe, J.J. Childers، وجون شيلدرز John Childers، وتيد توماس Ted Thomas، ودارين فالتر Daren Falter، وبوب وجويس كاتشل Bob and Joyce Gatchel، وماريام شاني Maryam Chaney، وكين كير Ken Kerr، وكوليت فان ريسين Collette Van Reusen، وسول كلاين Saul Klein، وستان ميلر Stan Miller، ومارك هالبيرت Mark Hulbert، وستيف شالان Steve Shellans، وميشيل اوهاجينز Michael O'Higgin، وكريس باركس Chris Parks، وكل أصدقائي الكثيرين في USANA.

وأدين بعرفان الجميل لكل الناس الخارقين في جون ويلي اند سان John Wiley & Sons، ونورث ماركيت ستريت كرافيكس North Market Street

Graphics، ونيتينكال/كونان Nightingale/Conant، اللذين ساعدوني في أن أحول المعدن الخام النفيس لأفكاري إلى معدن كريم.

أريد أن أذكر بالخصوص خريجي برنامجي المتقدم المُعَلِم، والذين أصبحوا الجانب المسموع لهذه الاستراتيجيات. ساعدوني بشحذ الحافات القاسية للمواضيع وجعلها صالحة أكثر للتقدم للعالم. الكثير من قصص النجاح التي لا تصدق أتت من هذه المجموعة، وليس لدي أدنى شك بأن معظمهم أصبح على مسار إلى الحرية المالية مستخدمين هذه الأفكار والتقنيات. أدعو هذه المجموعة الخاصة (حُماتي) my protégés أشكركم جميعاً

Charlie Abbot
Robert Abel
LINDA adams
FEDRICO Aguirre
James Bauch
Donald Bauer
Laura Bauske
Ronald Beach
Jacob Beck
John Bedosky
Renod Bejani
Bonita Bell
Victoria Benoist
Shelly Bergbower
Mark Bergeron
Jim Berry
Norma Betancourt
Robert Beverage
Brett Beyers
Barbara Black
Benjamin Blackmon
Terri Blake
Lee Bordenave

Ed Allen
Robert Ambs
Kerry and Russ
Anderson
Arnold and Katy Cox
James and Barby Crear
Terry Crim
Patrick Cunningham
Aden Curtis
Carl Cutrone
Eric Dale
William Dambach
Jim Davis
Marcia Davis
Tracy Davis
George Day
Jack Doran
Larry Wayne Dorough
Bill Dugger
Walter Edge
W.P.Edwares
Paula Elmer
Kazim Emini

Robert Anthes
Jan and Allison
David Baross
Steve Bartholomew
Valeria Hazziez
Bruce and Karin
Henderson
John Herbet Jr.
Kathy Hermanson
Rubin Herbert
Herbert Holcombe
Linda Hollander
Steven Hollingsworth
David Hoover
Margare Hoover
Lynn Horner
Charles Howe
Hugh Hughes
Louise Hughes
James Hurrle
E.M.Hurtado
Curt Hutchings
Susan Hutchinson

Vance Borton
Brent Boyd
Catherine Brooks
Jerry Buchs
Byron Camp
Cooper Campbell
Mark Campbell
Pat Cannon
Joseph Castellano
Barbara Castle
Genaro Castro
Robert Catterton
Rosanne Cellini
David Cerminaro
Michael Chapman
Arasu Chellaiah
Steve Childs
Ross Church
Frank Ciarcia
Bob Clarke
Earl Cochran
Aflinda Coke
Georgia Coman
Diane Conkline
Tracy Cooke
Greg Corkins
Robert Cormier
Joseph Kraut
Bruce Lasner
Jeanne Laudenberg
Chales Lax
Michael Lemmons
Elayne Lieberman
Tad Lignell
Colleen Lilly
John LLOYD

Rebecca Engel
Tom Esper
Mike Estes
Madeline Faulkner
Gregg Fleming
Ray Freeman
Mark Freund
Keith Gallaher
M.Arthur Garmon
Bertha A.Garza
Roseanne Gillespie
Scott Goddard
Jason Gounaris
Scott Gray
Edward Green
Lupe Green
Leslie Greenfield
Kimberley Greer
Philip and Gary Griner
Fred Grube
Garry Hasse
David Hacke
Idaline Hall
Michael Hall
Reta Harbaugh
Robert Hardy
Chris Hartle
Hannah Norcross
Don Norgren
Carol O'Conner
Spencer Ohleyer
Akintunde Oni
Jauan Ortiz-Moyet
Darryl Owens
Albert Padley
Christine Pearson

David Ingvoldstad
Vernon Jackson
Terry Jacobson
Cindy Jamesson
Jim Jasper
Mike Jay
Diane Jean
Joseph Jerryton
Erik Johnson
Kathleen and Kelly
Johnson
Sharon Johnson-Burrell
Hattie Jolin
Kevin Jones
Win Jones
Kian Kasra
Donna Kasuska
David Kavaljian
Mark Kehrig
Iain Kelly
Brian Key
Kay and Maxie Key
Blanche Khan
Orja Kiara
Bruce Kirkberg
Robert Knaus
Glen Korell
Susan Secord
Steve Seifert
Muyi Shogbuyi
Paul Simsic
Robert Sloan
Bill Smith
Chester Smith
James Smith
Tony Sparks

مصادر الدخل المتعدد

Chuck Loderbauer	Rick Penrod	Kim Stanley
Craijg LOREE	Kathy Perciful	Joel Stein
Bryan Lovejoy	Bruce Peshek	Joseph Steinhouser
Brent Loyd	Larry Peterson	Jan Stephan
Ron and Joyce Loyd	Dale Petry	Rick Stoddard
James Luce	Ramon Picazo	Dave Strayer

لمدخـل



لقد حصلت على بعض الأخبار الجيدة وبعض الأخبار السيئة.

أولاً: الأخبار الجيدة. إذا كنت مثل الأمريكي الشمالي العادي الذي يحقق دخلاً يعادل على الأقل 25000 دولار في السنة، عندئذ فإن ما يزيد عن مليون دولار سينساب من خلال أصابعك مدى الحياة. وهذا يشكل كثيراً من المال. وبكلمات أخرى أصبحت الآن في الطريق لأن تكون مليونيراً مدى الحياة.

الآن وفيما يخص الأخبار السيئة إذا كنت مثل معظم الناس سوف تقوم بإنفاق كل شيء، وبعد عمر من الكسب تنتهي تقريباً بدون أي شيء، كيف يحدث ذلك؟

بصراحة لا أحد يعلمنا شيئاً حول النقود. نحن لا نتلقى أي تعليم رسمي في أهم مهارات الحياة الحرجة، كيف نصبح ناجحون مالياً؟ هل حضرت أي صف طوال سنوات التعليم العام بعنوان «النقود money 101 101» لماذا لا يتوفر صف إلزامي بمثل هذا التعليم في كل مدرسة ابتدائية؟

كيف تعلمت ما تعرفه عن النقود؟ لقد كسبت رزقك من النقد قطعة هنا... وبقشيش هناك، لقد ورثت سلوكاً من والديك، ومن الإعلام. وتتابع أيضاً أمثلة من الأصدقاء. وتابعت أو مارست هذا الأسلوب على أساس

التجربة والخطأ... مدرسة من المحن القاسية. ما تعلمته كان مصادفة، وغالباً خطأ، وبالتأكيد خارج السياق المألوف. إن معظم ما قرأته من كتب حول هذا الموضوع غمرك بالتفاصيل أو سبب لك مللاً أو ضجراً بحقائق لا جدوى منها. فإذا كنت مثل الآخرين فأنت تعيش حالة تشوش وإحباط.

في النهاية فإن النقد يعد من أهم المواضيع في حياتك كاملة. فبعض المتع الأكثر أهمية ومعظم أكبر الخيبات في الحياة تنجم عن قراراتك المتعلقة بالنقد. وسواء كنت تعيش حالة من السلام والاطمئنان الذهني، أو تعيش قلقاً متواصلاً فإن ذلك سوف يتوقف على وضع أموالك تحت السيطرة. كما أن علاقاتك سوف تتأثر بذلك إلى حد كبير. في الواقع معظم حالات الطلاق في مجتمعنا تنجم عن عدم التوافق بما يتعلق بالنقد. من الأهمية بمكان فهم طبيعة النقود - كيف تحققها، وكيف تحافظ عليها-، وهذا أساسي بكل معنى الكلمة بالنسبة لحياتك وعلاقاتك وسعادتك ومستقبلك.

وما يزال هناك بعض الناس يحسنون إدارة أموالهم بشكل طبيعي. إن ذات المليون دولار ينساب بين أناملهم، ويبدو أنهم يعرفون كيف يحافظون على جزء منه بل ويجعلونه ينمو، وفي بعض الحالات مئات المرات أكثر من الإنسان العادي.

هل يعمل هؤلاء الناس أصعب من غيرهم مائة مرة؟ هل هم أذكى مائة مرة من غيرهم؟ بالطبع لا. فقط يعلمون كيف يلعبون اللعبة. سترى أن النقود لعبة... ولعبة جداً هامة. فإذا كنت على دراية بالقواعد فسوف تفوز. وإن كنت جاهلاً بهذه القواعد فلا شك أنك ستخسر. وهنا يمكن الإشارة إلى ما قاله الفيزيائي جورج ديفيد:

«الثروة عبارة عن جهود متواضعة تؤدي إلى نتائج عظيمة.

ينجم الفقر عن جهود كبيرة تحقق نتائج متواضعة».

في هذا الكتاب سوف تتعلم أخيراً كيف تجيد لعبة النقد... وتحقق الفوز. إذا ما اتبعت هذه الاستراتيجيات البسيطة، فسوف يكون باستطاعتك التمتع بمأدبة الازدهار خلال مسيرة حياتك... وتنتهي إلى تقاعد مضمون مالياً. وسوف تتعلم نظاماً بسيطاً يضمن مراقبة أموالك. ستتعلم كيف تستثمر أموالك الفائضة دون أن تفقد نومك خلال الليل. وستتعلم أيضاً كيف تحقق تدفقات متعددة من الدخول طيلة حياتك. كما ستتعلم كيف تراقب إمبراطوريتك المالية المتنامية بما يقارب 10 دقائق في اليوم الواحد. وأيضاً ستتعلم كيف تؤمن مستقبلاً مضموناً مالياً لعائلتك ولمن أحببتهم.

يمكن أن تتعجب من كيفية تأهيلي لنفسي لأكون مرشداً لك. لقد بدأت في عام 1970، ربما مثلك تقريباً، أحلم أن أصبح مستقلاً مالياً. فبعد تخرجي بدرجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة بريغام الفتية Brigham Young University في عام 1974، بدأت بالاستثمار في مضاربات عقارية صغيرة، وراهنت بمال مدخر ضئيل في قيمة صافية من ملايين الدولارات خلال سنوات قليلة قصيرة. وبمحاذاة ذلك فقد حصلت على نصيبي من النكسات. فأنا لم أحقق ملايين وإنما خسرت بعضاً منها... ثم أعدتها مرة ثانية. وأنا أتعلم من مدرسة المحن القاسية ما يمكن عمله وما يتوجب تفاديه.

لقد ساهمت بكل قواي الفعالة في العدد الأول من الكتاب في نيويورك تايمز الأكثر مبيعاً بعنوان: لا شيء يدفع Nothing Down، وهذا البرنامج أثبت بالبراهين كيفية شراء عقار بقليل من المال أو بدونه. وهذا الكتاب وعلى مر الزمن أصبح نموذجاً للاستثمار العقاري ودليلاً للمستثمرين المبتدئين. كما وأني دونت كتابين آخرين لقيا رواجاً كبيراً، العدد الأول من نيويورك تايمز والأكثر مبيعاً بعنوان: خلق الثروة Creating Wealth والآخر بعنوان: التحدي The Challenge. وفي ترويجي لهذا الكتاب الأخير صدر عني فقد أعلنت التصريح التالي:

«أرسلني إلى أي مكان توجد فيه بطالة ودعني أختار البعض ممن هم

خارج العمل ويشعرون بالإحباط. خلال يومين من الزمن سوف أعلمهم أسرار النجاح، وخلال تسعين يوماً سيعودون على أقدامهم ومعهم 5000 دولار نقداً في البنك. وأيضاً لن يعودوا مرة ثانية إلى صف البطالة!»

التحدي قصة حقيقية تروي اختياري لثلاثة أشخاص من قائمة البطالة لشارع سان لويس ميسوري، وعلمتهم أسرار النجاح المالي ...و، أيضاً، كانوا قادرين على تحقيق نجاح لا يصدق خلال تسعين يوماً. واستمر أحد الأزواج ليكسب ما يزيد عن 100000 دولار خلال اثنا عشر شهراً أعقبت ذلك. وللاحتفال بهذه المناسبة رافقتهم إلى برنامج صباح الخير أمريكا Good Morning America.

ما يهمني مقاسمتك إياه هو النتيجة التي توصلت إليها من خلال عملي مع آلاف الناس الناجحين خلال عقدين من الزمن. صادفت أناساً ينتقلون من العيش في الشوارع إلى العيش في القصور.... وشاهدت أناساً يعملون سائقي تاكسي وبعد ذلك أصبح يُساق بهم في سيارات الليموزين.

رغم أن أشهر كتاب لي تناول الاستثمار في العقارات، إلا أن هذا الكتاب الذي بين يديك يرشدك إلى الطريقة التي يمكن أن تخلق الثروة باستخدام عدة طرق مختلفة... ومن مصادر متعددة. وفي الواقع، يوجد ثلاثة جبال ضخمة لتحقيق الثروة. وأنا عادة أدعوها جبال النقد money mountain. وكل جبل متميز عن الآخر، ومع ذلك فإن كل منها يحمل صفات متشابهة. ويمكن تصنيف هذه الجبال إلى:

1 ـ جبل الاستثمار 2 ـ جبل العقارات 3 ـ جبل التسويق.

انطلاقاً من هذه السلسلة الجبلية لجبال النقد يوجد على الأقل عشرة موارد من الدخل منفصلة ومتميزة تتدفق في ذخيرتك من الثروة. تم اختيار كل من هذه التدفقات بعناية وذلك باستخدام صيغة يمكن أن أطلق عليها اسم

معادلة الشجرة النقدية money tree formula وفي هذا الكتاب سوف أعلمك الصفات التسعة للمورد المثالي للدخل. وبعد ذلك سوف أعلمك تماماً كيف تحقق الربح من كل من هذه الموارد. الهدف الأساسي بالنسبة لك أن تعمل على إضافة مورد واحد جديد على الأقل إلى حياتك كل عام. وفي آخر الأمر هذه التدفقات سوف تغمر حياتك بالازدهار والحرية.

والسؤال الأول الذي يطرحه الناس عند هذه النقطة. لماذا موارد متعددة؟

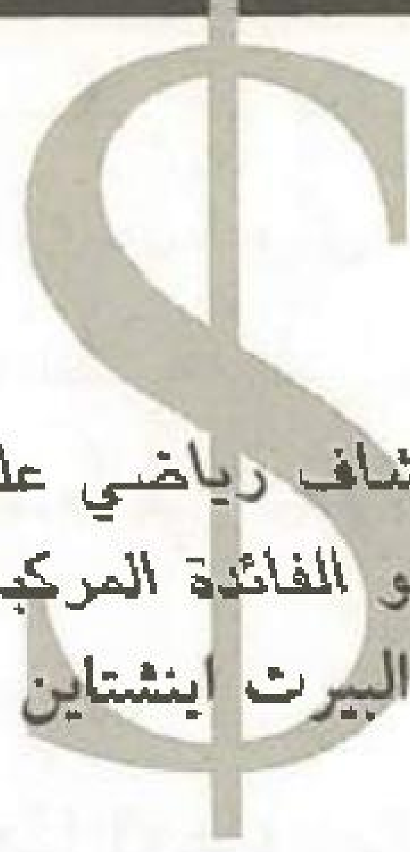
حكمة الموارد المتعددة الدخل

كم كان عدد الموارد في الخمسينات للعائلة الواحدة حتى تتمكن من البقاء؟ ولكن في الوقت الحاضر عدد قليل من العائلات يستطيع العيش بأقل من موردين للدخل، وحتى هذا الوضع لن يكون كافياً في المستقبل، ولهذا السبب يبدو المستقبل قاتماً وستصبح حكيماً عندما تمتلك مصادر عديدة من الدخل متدفقة خلال حياتك.

لقد أدرك الناس الناجحون هذه الحقيقة على الدوام، فعندما يجف أحد هذه الموارد فهم يملكون عدداً أكبر من الموارد الأخرى يمكنهم اللجوء إليها. وخلاف ذلك فإن الناس العاديين يكونون سريعي التأثر إلى حد كبير. إن فقدان إحدى هذه الموارد يشكل بالنسبة لهم ضربة مميتة وإذا حدث ذلك فهم بحاجة إلى سنوات ليستعيدوا عافيتهم في المستقبل. وستكون أنت أيضاً بحاجة إلى محفظة لموارد الدخل في المستقبل ـ ليس فقط لواحد أو اثنين من هذه الموارد ـ وإنما لتدفقات متعددة من مصادر متنوعة ومختلفة كلياً. وهكذا فإذا فقدت إحدى هذه الموارد فلن تشعر بالصدمة، فأنت تحس بالاستقرار وتملك الوقت لتصحيح موقفك، هل تملك حالياً موارد متعددة للدخل تنساب إلى حياتك في هذا الوقت؟ أنت في هذه الحالة بأمان فربما قد حان الوقت لتضيف مورداً آخر.

وفي هذا الكتاب سأتولى تعليمك الاستراتيجيات المبسطة والتقنيات من أجل عشرة تدفقات من النقد منفصلة عن بعضها البعض. ولكن بداية دعنا نتأكد من أن مواردك تتدفق من ينبوع من الثقة ومن القواعد السليمة والراسخة.

الفصل الأول



إن أعظم اكتشاف رياضي على مر الزمن
هو الفائدة المركبة
البيرت اينشتاين

مال سهل: حرية مالية مقابل دولار في اليوم

كل شيء يبدأ بوحدة واحدة من النقد.

ففي الولايات المتحدة، وكندا، واستراليا، وهونغ كونغ، ونيوزيلندا العملة المحلية هي الدولار، وفي بريطانيا العظمى الجنيه، وفي فرنسا وسويسرا الفرنك، وفي ألمانيا المارك، وفي اليابان الين.

وأينما كنت ضع يدك في جيبك أو محفظتك واستخرج منها بعضاً من أوراقك النقدية وتمعن بها جيداً وقربها من أنفك. افركها بين يديك. المس مادة الورقة النقدية. قربها من أنفك. هل تفوح من هذه الأوراق أية رائحة؟ افحص الصور. لاحظ الأرقام المتسلسلة، اقلبها إلى الخلف. لاحظ الرموز الغريبة. ماذا يعني كل ذلك؟ تخيل أنك تنظر إليها من خلال ميكروسكوب. اقرأ كل كلمة مفردة. إن هذه القطعة البسيطة من الورق تبدو بدون أي قيمة تذكر. تتآكل قيمتها بالتضخم كل يوم. فماذا يحدث إذا فقدتها أو رميتها بعيداً.

لكن تمهل قليلاً. هل بإمكان هذه القطعة الورقية العادية أن تبدو للعين بقيمة أكثر مما هي عليه؟ وهل يمكن أن تتحول إلى بطاقة سحرية تقودك إلى حياة أكثر وفرة في كل مكان وزمان، وأي كان الشيء الذي تريده؟ إلا أن هناك تأكيداً يمكن تلخيصه: إن الطريقة التي يشعر الناس بها تجاه هذه القطع الورقية السخيفة تشكل فرقاً شاسعاً في كيفية الاستمتاع بمائدة الحياة العظيمة من الازدهار.

عندما تنتهي من قراءة هذا الفصل من الكتاب، أعد بأنك لن تفكر مطلقاً في النقد بنفس الطريقة ثانية. على الدوام. سوف ترى أن الناس المزدهرين لا يفكرون بالنقد باعتباره مجرد قطع ملونة من الورق ومزخرفة بصور أناس أموات مشهورين. لكنهم يتصورونها كبذور ـ بذور نقدية ـ تملك المقدرة على النمو بصورة أشجار نقدية تثمر فاكهة لتلبي كل حلم من أحلامهم. وهم بالتأكيد على حق.

فكل ورقة نقدية من الدولار هي عبارة عن بذرة نقدية. وهي تشبه جوزه البلوط بالغة الصغر التي تحمل في طياتها القوة لتنمو وتصبح شجرة سنديان جبارة، وكل ورقة نقدية من الدولار تملك القوة لأن تنمو وتتحول إلى شجرة نقدية جبارة. وأنت أيضاً بإمكانك أن تنمي واحدة من هذه الأشجار النقدية.. مقابل مقدار قليل يساوي دولار واحد في اليوم. هل بإمكانك تحمل ذلك العبء البسيط؟

إذا اتبعت النصيحة الواردة في هذا الكتاب سوف يكون لديك شجرة نقدية فخمة تنمو بصورة سليمة في موطن أحلامك المستقبلية. تخيل ذلك! إن فروع هذه الشجرة النقدية التي بين يديك تمتد على السقف المنبسط وتنتشر في كل غرفة من غرف بيتك. إن كل امتداد بضعة أقدام من كل فرع من هذه الفروع ينضج ثماراً نقدية تتفتح في اليوم مرة أو مرتين مخلفة وراءها ورقات نقدية من ذات المائة دولار. وعندما تتساقط هذه الأوراق من الشجرة

$$$

فطنة حكمة

يبدأ الخوف بالتلاشي عندما تبادر بالعمل باتجاه الهدف الذي تريده فعلاً

فطنة وحكمة

ستملأ سلالاً من النقود بكل مكان من المنزل. وطوال الليل تسمع فرقعات الفواكه النقدية الناضجة. وربما تظن بأن هذا الصوت سيبقيك يقظاً طوال الليل، إلا أنه صوت هادئ ومريح. وأن هذه الشجرة تنتج ثمارها على مدار الأربع والعشرين ساعة دون انقطاع. أثناء نومك. أثناء عملك. أثناء اللعب. وأثناء تناولك الطعام. وهي لا تتوقف على الإطلاق. إنها مورد لا نهاية له من التدفق النقدي. وعند حاجتك إلى النقد فبمقدورك أن تأخذ ما تريده من إحدى هذه السلال. هل استوعبت الصورة.

إذا دمرت بذرة البلوط، فإن شجرة السنديان الكامنة داخلها سوف تموت. وكلما أهدرت واحدة من هذه القطع السخيفة من النقد الورقي، فهذا يشبه تدميراً كاملاً لشجرة النقد الكامنة في هذه الأوراق. وهذا بحد ذاته يوضح أهمية أن يحافظ المرء على كل بذرة من النقود ويحميها من الضياع والهدر، وربما يتساءل المرء إلى حد كبير ما قيمة هذه البذور. (انظر إلى الشكل 1.1)

وهكذا ما هي قيمة كل بذرة من هذه البذور فعلاً؟ ذلك يتوقف على طول الفترة التي تتركها تنمو وعلى معدل النمو. دعنا نفترض بأنك أخذت دولاراً واحداً وأودعته في حساب مصرفي خاص بحيث يترك لينمو ويزداد دون أن يخضع لتأثير الضرائب والرسوم. وفي هذه الحال ما هي الفترة الزمنية التي يحتاجها دولار واحد لينمو إلى مليون دولار؟

لا شك أن ذلك يتوقف على الفائدة التي يدفعها المصرف فإذا كان مثل أي حساب مصرفي عادي فهذا سوف يستغرق زمناً طويلاً جداً. إن الجدول 1.1 يوضح لك المدة الزمنية التي يحتاجها دولار واحد ليصبح مليون دولار عند معدلات فائدة مختلفة.

الجدول 1.1 دولار واحد ينمو إلى مليون دولار

الوقت/ سنوات	معدل الفائدة ٪
لا شيء	0
468	3
284	5
145	10
99	15
75	20



الشكل 1.1 شجرتك النقدية

وكما تلاحظ عند معدلات فائدة 3 ٪ سوف يستغرق ذلك 468 سنة ليصبح الدولار واحد مليون دولار. «شيء يدعو للغرابة!» فلا أحد يخطط لأن يعيش 468 سنة؟ تريث قليلاً واسترخ. فنحن لم نفعل أي شيء بورقة الدولار الواحد بعد. وعلينا أن نضيف إليه. وكيف يمكن فعل ذلك؟ فبدلاً من زراعة بذرة نقدية واحدة فقط هل بإمكانك زراعة أكثر من ذلك في الغالب؟ هل بإمكانك ادخار دولار كل يوم؟ ثلاثون دولار كل شهر! بإمكانك فعل ذلك.

الجدول 2.1 يبين عدد السنين اللازمة التي يحتاجها دولار واحد فقط في كل يوم ليصبح مليون دولار وفق معدلات فائدة مختلفة «شيء مدهش!» إن ادخار دولار واحد كل يوم سيصبح مليون دولار على امتداد فترة من فترات حياتك العادية.

لنفترض بأنك بدأت باستثمار دولار واحد كل يوم بدءا من يوم ولادتك. إن القائمة 3.1 تبين ما يمكنك امتلاكه عند بلوغك 66 سنة. إن دولاراً واحداً كل يوم ينمو ليصبح 1 مليون دولار في سن التقاعد الطبيعي

الجدول 2.1 دولار باليوم ينمو إلى مليون دولار

الوقت/ سنة	معدل الفائدة ٪
147	
100	
56	10
40	15
32	20

جدول 3.1 دولار باليوم حسب معدلات مركبة مختلفة خلال 66 عام

الادخارات المتراكمة	معدل الفائدة ٪
24000 دولار	0
77000 دولار	3
193000 دولار	5
2700000 مليون دولار	10
50000000 مليون دولار	15
1 بليون دولار	20

وهذا يشكل غابة كاملة من أشجار النقود. أنت الآن روس بيروت Ross Perot في بدايته، وما الذي يجعل ذلك يحدث؟ إن قوة الفائدة المركبة قادرة على أن تجعل حفنة من الدولارات في كل يوم تنمو لتصبح مبلغاً كبيراً من المال. وقد قال أينشتاين نفسه: «إن أكبر قوة اكتشاف حققها الفرد هي الفائدة المركبة».

ولكن لنفترض أنك لا تود الانتظار مدة 66 سنة، لا بأس، توجد طريقة أخرى يمكن اللجوء إليها لتسرع العملية فبإمكانك أن تزرع بذرتين أو ثلاثة بذور في اليوم الواحد أو خمسة أو عشرة! ماذا يحقق ذلك؟ لا بأس دعنا نذهب إلى موقع الصيد. فإذا وضعت عشرة دولارات جانباً كل يوم وفي صناديق استثمار مشتركة أو في الأسهم أو في العقارات وعيَّرت الساعة لتدق على 20 ٪، فأنت ستصبح مليونيراً في 20 سنة، أمر مثير للدهشة.

الآن أستطيع أن أسمع النزاعين إلى الشك يقولون: لا يوجد هناك أي شخص يستطيع أن يتحمل دفع معدل 20 ٪ على مدى 20 سنة متتالية. فهذا أمر غير ممكن وربما مستحيل، لا بأس، إن وارن بوفيت وهو شخص يعتبر عبقري سوق البورصة كان قادراً أن يفعل ذلك على مدى أربعين عاماً متعاقبة. عندما تنتهي من قراءة هذا الكتاب، سوف تتعلم أن ذلك ليس من

الممكن بالنسبة لك فقط، وإنما بكل معنى الكلمة هي في متناول أي شخص يملك نوعاً من قواعد الانضباط، وبعض الخبرات المالية. فأنت لا تحتاج لأن تكون صاحب عبقرية مالية. لا تحتاج لأن تكون صاحب شركة كبيرة. فأنت باستطاعتك أن تفعل ذلك وأنت جالس على مائدة المطبخ مستخدماً النقود التي ترميها عادة بعيداً دون أي اهتمام. فإذا عمدت إلى تحويل القليل من الدولارات التي تستخدمها بهذه الصورة إلى استثمارات محسوبة بدقة وجيدة التوقيت فأنت تستطيع بالتأكيد أن تحقق نجاحاً مالياً.

الجدول 4.1 كيف يمكن أن تنمو مبالغ مختلفة كل يوم إلى 1 مليون

الادخارات في اليوم الوحدة دولار	% 3	% 5	% 10	% 15	% 20
1	147 سنة	99 سنة		40 سنة	32 سنة
2	124	85	49	36	28
3	112	77	45	33	26
4	102	71	42	31	25
5	95	67	40	30	24
6	90	63	38	28	22
7	85	61	37	27	22
8	81	58	36	26	21
9	77	56	35	26	21
10	74	54	34	25	20

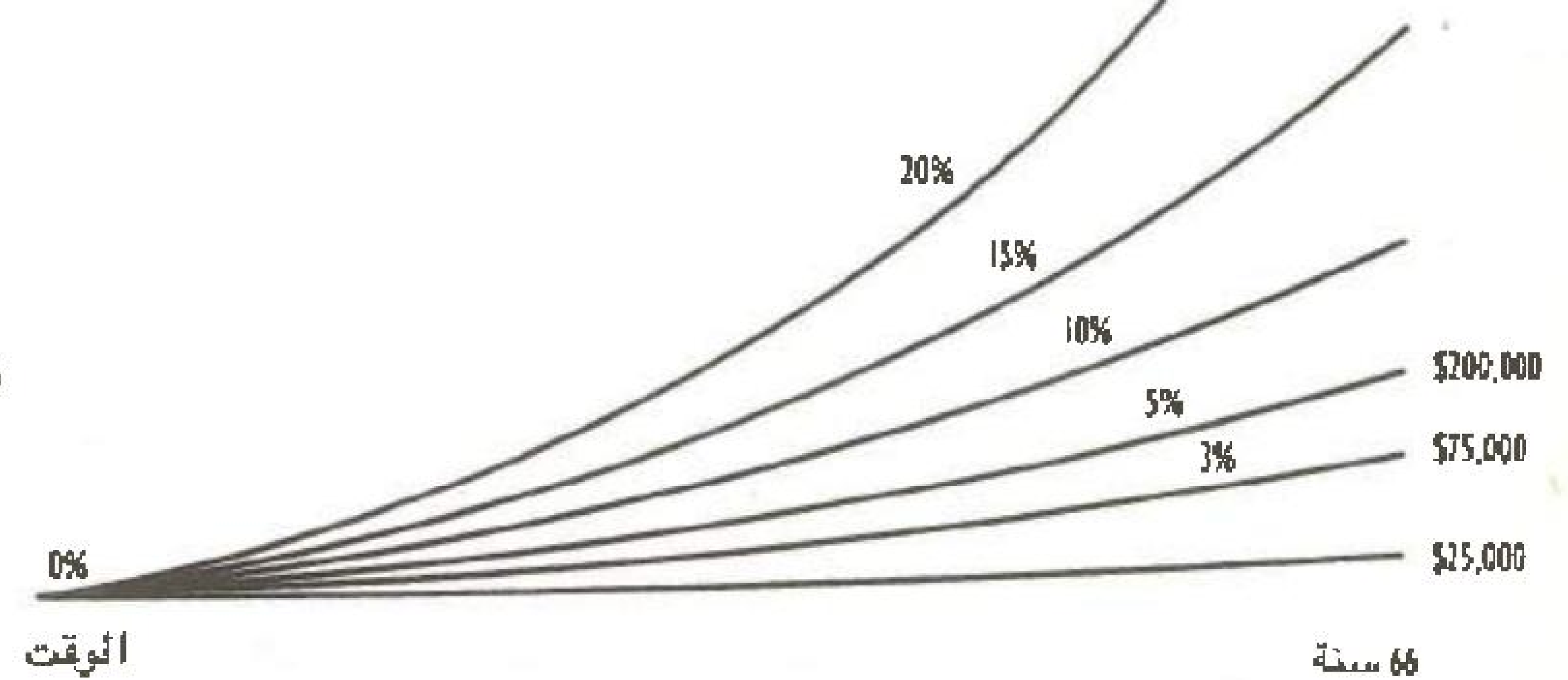
سأراهن على أنك ستفكر مرتين قبل أن تقدم على رمي واحدة من هذه القطع الورقية السخيفة الخضراء اللون. فهذا يشبه رمي البذرة بعيداً عن شجرة نقدية من مليون دولار.

وفي أي وقت تستطيع فيه أن تدخر واحدة من تلك البذور النقدية

فأنت تبدأ بالسير في طريقك إلى الثروة، إن الدرس الأكثر أهمية يمكن استنتاجه من هذا الفصل هو أن تغير موقفك تجاه النقد، وخاصة القطع النقدية من دولار واحد. لا يراودني أدنى شك أن باستطاعتك توفير 30 دولار في الشهر... ومهما كانت ميزانيتك ضئيلة. ومع مرور الوقت سوف ترغب في زيادتها إلى 100 أو 200 أو 300 دولار في الشهر وربما أكثر، الأفضل كلما كان أسرع. كم هو عدد البذور التي تظن أنه باستطاعتك أن توفرها وتستثمرها كل يوم. الجدول 4.1 والشكل 2.1 يظهر لك كيف أن عدداً قليلاً من الدولارات في كل يوم يمكن أن تنمو إلى 1 مليون دولار.

تكسب مليوناً إضافياً في فترة حياتك

المفتاح الحقيقي أن تحافظ على ادخار النقد. دع الأرقام تهمس رسالتها الصامتة القاسية في نفس الوقت. ثبات دائم شيء نفعله دائماً. ادخر. استثمر. ادخر. استثمر. قد يكون هذا مضجرا. وقد يكون مملاً. أو ربما يكون ذلك قاسياً لأن يقوم المرء به. مهما يكن، عليك أن تفعل ذلك.



الشكل 2.1 قوة الاستثمارات الصغيرة عبر مدة طويلة من الزمن

SSS

المكان الوحيد حيث يأتي النجاح قبل العمل هو في المعجم

Vidal Sassoon

قابلت شاباً فتياً في شيكاغو وقد اتخذ قراراً بأن يجعل مستقبله مشرقاً، وذلك بتقليص رغباته في الوقت الحاضر. عمل دون كلل وبكل وقته كما فعلت زوجته نفس الشيء. لو كانا كأي زوجين شابين عاديين (مفلسين) لقامرا بدخلهما، واشتريا سيارة جديدة (بدفع قسط شهري كبير)؛ وتمددا في منزل كبير يفوق حاجتهما من السكن، وكابدا بسبب ذلك مدة 30 عاماً قادمة.

ولكن عوضاً عن ذلك فقد اتخذ هذان الزوجان الشابان خياراً ذكياً، فقد عاشا على راتب الزوجة ووفرا راتب الزوج البالغ 2000 دولار شهرياً. وأودعا النقود في صناديق استثمار مشتركة مختارة بعناية وراقبا النقود حيث بدأت بالتراكم. هذا هو الازدهار الحقيقي.

لقد كان آباؤنا على حق. كنا نتكمش عندما يقولون لنا: «عيشوا بأقل مما تكسبون. استثمروا الفائض. وتجنبوا الدين. ابنوا ضماناً طويل الأجل». ربما لم يكن ذلك مثل الأرنب السريع ليصبح غنياً والمثير للدهشة، إلا أن السلحفاة تضحك ببطء طوال الطريق حتى تصل الضفة. وهكذا بعقلية السلحفاة وبثبات على المبدأ، دعنا نبدأ وضع بعض الخطط الخاصة للمستقبل.

وضع بعض الأهداف الخاصة المالية والواقعية

قبل كل شيء تملك خمس قرارات لاتخاذها فيما يتعلق ببذورك النقدية:

الهدف: ما هي كمية المال الإجمالية التي تود تجميعها؟

المبلغ: كم هو عدد الدولارات التي يمكن أن تدخرها في اليوم الواحد خلال حياتك؟

المعدل: ما هو معدل الفائدة التي يمكن أن تكسبه من دولاراتك المستثمرة؟

الوقت: متى تريد تحقيق هدفك؟

الغاية: ما هي الغاية المالية التي تسعى إليها؟

لنفترض على سبيل المثال قررت تحقيق 1 مليون دولار كمال مدخر خلال عشرين عاماً. إن غايتك النهائية هي أن تترك العمل وتقضي حياتك عاملاً مع الشبيبة في الجمعية. ووفقاً للشكل 5.1 يوجد سيناريو واحد لاستثمار 10 دولارات يومياً وبمعدل 20 ٪ في السنة لتصل إلى هدفك:

الهدف: واحد مليون دولار

المبلغ: 10 دولارات في اليوم

المعدل: 20 ٪

الوقت: عشرون عاماً

الغاية: شبيبة الجمعية

وباستخدام الحقول في القائمة 5.1 أود أن تخرج بسيناريو معقول لوضع خطتك لتكوين الثروة. ومن أجل تحقيق ذلك استخدم قائمة العمل التالية واملأ الفراغات لتحقيق أهدافك المالية. ويجب أن تكون متأكداً أنك تبذل وقتاً نوعياً طارحاً على نفسك السؤال التالي: لماذا أسعى للحصول على هذه النقود؟ وما هو غرضي النهائي؟

إن حصولك على المال سيلاقي نجاحاً أكثر وسيكون له مغزى إذا كانت لديك غاية واضحة. وإذا كانت الغاية هي فقط الحصول على

$$S

فطنة وحكمة

إحدى المرات سئل بارون روتشيل أن يسمي العجائب السبعة في العالم فأجاب لا أستطيع ولكن الأعجوبة الثامنة في العالم هي الفائدة المركبة

كمية من المال، يمكن أن تجد نفسك وأنت تملك هذه الكمية من المال في يوم ما، يا للعجب، «هل هذا كل شيء؟»

بيان الهدف المالي

ماذا أبغي من هدف الاستثمار؟ $ ....

كم أستطيع أن أستثمر؟ $ .... في اليوم

ما هي الفترة التي أريدها للاستثمار؟ .... سنوات

ما هو معدل الفائدة الذي أسعى إليه؟ .... في المئة

ما أهمية إنجاز هذا الهدف النسبة؟

....

....

....

....

كلما كانت البداية أسرع، كلما أصبحت أكثر غنى في أقرب وقت! ولكن انتظر لحظة، هذا يبدو جيداً للغاية ليصبح حقيقة. عدد قليل من الدولارات يومياً وتصبح مليونيراً؟ وإذا كان ذلك سهلاً، لماذا لا نكون جميعاً من أصحاب الملايين؟ حسناً، الحقيقة هي أننا يمكن أن نكون من أصحاب الملايين. ولكن جميعنا يفتقد إلى النظام البسيط لنقوم بإبداعات يومية بسيطة لفترة طويلة من الزمن. وبعد ذلك بالطبع نؤجل البدء بالعمل.

SSS

فطنة وحكمة

كيف تمكن الساذج وماله من الوصول معاً إلى المقام الأول؟

دعني أظهر تلك التكلفة المرهقة للتأخير. لنفترض أن لديك نظاماً دقيقاً لتدخر 200 دولار شهرياً (حوالي 7 دولارات يومياً) خلال فترة تزيد عن

عشرين عاماً، وبهدف الحصول على معدل فائدة 20 ٪، كم هو المبلغ الذي تستطيع تجميعه؟ ووفقاً للآلة الحاسبة فإن 200 دولار شهرياً بمعدل 20 ٪ لمدة 20 عاماً تنمو لتصبح 632000 دولار. ليس أمراً سيئاً.

الآن لنفترض أنه عوضاً عن البدء في هذا العام انتظرت عاماً آخر لتبدأ هذا العمل. وهذا يترك لك فقط 19 عاماً للنمو بدلاً من 20 عاماً.

وطبقاً للآلة الحاسبة سوف يكون لديك 516000 دولار في حسابك المصرفي في عشرين عاماً وهذا أقل بـ 116000 دولار مما كان يمكن أن تجنيه لو بدأت حسب الجدول الزمني الأول. وبمعنى آخر فإن تأخيرك سيكلفك 116000 دولار في المستقبل.

التأخير مكلف! كل يوم انتظار من أصل 365 يوم فإن محفظتك المقبلة تتقلص بما يزيد عن 300 دولار (116000/365=81.317). بكلمات أخرى، كل يوم تأخير سيكلفك 300 دولار (أو 13 دولار في الساعة، 24 ساعة في اليوم).

وماذا يكون الحال لو استثمرت نفس المبلغ 200 دولار لمدة 30 عام؟ إن تكلفة الانتظار لسنة أخرى في هذه الحالة تقفز إلى 842803 دولار. إن الانتظار سنة واحدة يكلفك تقريباً 1 مليون دولار من دولارات المستقبل، وهذا يعني أكثر من 2000 دولار في اليوم، أو تقريباً 100 دولار في الساعة ولمدة 24 ساعة في اليوم. كل يوم انتظار إضافي .... كل تأخير ساعة واحدة.... يشبه حرق نقود المستقبل.

افعل ذلك الآن، افعل ذلك بانتظام.

كلمة أخيرة: الثبات. ليس من الأهمية بمكان ما تستثمره بقدر الاستثمار الثابت والمستمر لتلك الكمية من المال لمدة طويلة من الزمن، فإذا أنت فقدت دفعة أو اثنتين، فذلك لا يشكل ضربة كبيرة. ولكن دعني أبين لك ماذا يحدث عندما تعبث بالصيغ.

الجدول 5.1 خطة بناء الثروة

الادخارات	باقتراض 5 ٪ فائدة 5 سنوات	10 سنوات	15 سنة	20 سنة	30 سنة	41 سنة	45 سنة	54 سنة
[illegible]	2	5	8	13	25	50	60	100
[illegible]	4	10	16	26	50	100	120	200
	6	15	24	39	75	150	180	300
	8	20	32	52	100	200	240	400
[illegible]	10	25	40	65	125	250	300	500
[illegible]	12	30	48	78	150	300	360	600
[illegible]	14	35	56	91	175	350	420	700
[illegible]	16	40	64	104	200	400	480	800
[illegible]	18	45	72	117		450	540	900
[illegible]	20	50	80	130	250	500	600	1,0
[illegible]	22	55	88	143	275	550	660	1,1
[illegible]	24	60	96	156	300	600	720	1,2
[illegible]		65	104	169	325	650	780	1,3
[illegible]	28	70	112	182	350	700	840	1,4
[illegible]	30	75		195		750	900	1,5
[illegible]	32	80	128	208	400	800	960	1,6
	34	85	136	221	425	850	1,0	1,7
18	36	90	144	234	450	900	1,1	1,8
19	38	95	152	247	475	950	1,2	1,9
20	40	100	160	260		1,0	1,2	2,0

الادخار اليومي $	5 سنوات	10 سنوات	15 سنة	20 سنة	30 سنة	41 سنة	45 سنة	54 سنة
بافتراض 10 ٪ فائدة								
			25			300		
2	5	12	25	50	150	400	600	2
3	8	18	38	75	225	600	900	3
4	10	24	50	100	300	800	1,2	4
5	13	30	63	125	375	1,0	1,5	5
6	15	36	75	150	450	1,2	1,8	6
7	18	42	88	175	525	1,4	2,1	7
8	20	48	100	200	600	1,6	2,4	8
9	23	54	113	225	675	1,8	2,7	9
10	25	60	125	250	750	2,0	3,0	10
11	28	66	138	275	825	2,2	3,3	11
12	30	72	150	300	900	2,4	3,6	12
13	33	8	163	325	975	2,6	3,9	13
	35	84	175	350	1,0	2,8	4,2	14
15	38	90	188	375	1,1	3,0	4,5	15
16	40	96	200	400	1,2	3,2	4,8	16
17	43	102	213	425	1,3	3,4	5,1	17
18	45	108	225	450	1,4	3,6	5,4	18
19	48	114	238	475	1,4	3,8	5,7	19
20	50	120	250	500	1,5	4,0	6,0	20

باقتراض 15 ٪ فائدة								
الادخار اليومي $	5 سنوات	10 سنوات	15 سنة	20 سنة	30 سنة	41 سنة	45 سنة	54 سنة
1	3	10	20	50	100	250	1	5
2	5	20	40	100	200	500	2	10
3	8	30	60	150	300	750	3	15
4	10	40	80	200	400	1,0	4	20
5	13	50	100	250	500	1,3	5	25
6	15	60	120	300	600	1,5	6	30
7	18	70	140	350	700	1,8	7	35
8	20	80	160	400	800	2,0	8	40
9	23	90	180	450	900	2,3	9	45
10	25	100	200	500	1,0	2,5	10	50
11	28	110	220	550	1,1	2,8	11	55
12	30	120	240	600	1,2	3,0	12	60
13	33	130	260	650	1,3	3,3	13	65
14	35	140	280	700	1,4	3,5	14	70
15	38	150	300	750	1,5	3,8	15	75
16	40	160	320	800	1,6	4,0	16	80
17	43	170	340	850	1,7	4,3	17	85
18	45	180	360	900	1,8	4,5	18	90
19	48	190	380	950	1,9	4,8	19	95
20	50	200	400	1,0	2,0	5,0	20	100

الادخار اليومي $	5 سنوات	10 سنوات	15 سنة	20 سنة	30 سنة	41 سنة	45 سنة	54 سنة
بافتراض 20 ٪ فائدة								
		12	35	100		750	5	50
2	6	24	70	200	500	1,5	10	100
3	9	36	105	300	750	2,3	15	150
4	12	48	140	400	1,0	3,0	20	200
5	15	60	175	500	1,3	3,8	25	250
6	18	72	205	600	1,5	4,5	30	300
7	21	84	240	700	1,8	5,3	35	350
	24	96	275	800	2,0	6,0	40	400
9	27	108	315	900		6,8	45	450
10	30	120	350	1,0	2,5	7,5	50	500
11	33	132	385	1,1	2,8	8,3	55	550
12	36	144	420	1,2	3,0	9,0	60	600
13	39	156	455	1,3	3,3	9,8	65	650
14	42	168	490	1,4	3,5	10,5	70	700
15	45		525	1,5	3,8	11,3	75	750
16	48	192	560	1,6	4,0	12,0	80	800
17	51	204	595	1,7	4,3	12,8	85	850
18	54	216	630	1,8	4,5	13,5	90	900
19	57	228	665	1,9	4,8	14,3	95	950
20	60	240	700	2,0	5,0	15,0	100	1,000

لنفترض أنه بإمكانك استثمار 200 دولار في الشهر ولمدة عشرين عاماً وبمعدل فائدة كعائد 20 ٪. وإنك جيد في تخزين النقود بعيداً عن متناول اليد لعدة أشهر؛ وبعدها تقرأ إعلاناً في إحدى الصحف عن صفقة كبيرة لسيارة جديدة. وحتى يكون باستطاعتك شراء هذه السيارة الجديدة فأنت تقرر أن تخفض مدخراتك من 200 دولار إلى 100 دولار شهرياً. وبعد عشرين عاماً بدلاً من أن يكون لديك 632000 دولار مدخرة في البنك سوف يكون

S.S

فطنة وحكمة

يبدأ النضج في اليوم الذي نقبل فيه تحمل مسؤولية أعمالنا

لديك فقط 316000 دولار وسيارة قديمة جداً.. وهذا أقل بـ 316000 دولار. هل تستحق سيارتك هذه القيمة الكبيرة؟ فإذا كنت حكيماً بأن تستثمر اليوم فسوف يكون بإمكانك أن تدفع نقداً لشراء أي سيارة ترغبها بعد عشرين عاماً من الآن. إن تأجيل هذه الرغبة لفترة من الزمن سوف يتيح الفرصة لشجرة نقودك بالنمو. وعندما تقطف الثمار من شجرة النقود قبل نضجها وقبل الأوان فإن ذلك يضيق نموها ويقلص الوقت الذي تحتاجه للاستمتاع بشجرة نقود ناضجة تنتج الثمار بشكل كامل.

أنت تستطيع أن تفعل الشيء الكثير لأكبر عدد من الناس بما فيهم أنت.

دعنا نتمعن بأشجار النقود لبعض أصحاب المليارات. الأكثر شهرة في القرن الماضي؛ وعليك أن تكون على دراية أنهم عرفوا كيف تنمو أشجار النقد. ماذا فعلوا بثروتهم؟ تقريباً كل فرد منهم أنشأ مؤسسة خيرية يمكن أن تطيل من عمره. وهذه المؤسسات تشبه غابات أشجار النقود التي تستمر بالنمو حتى ما بعد موت أصحابها.

سوف تكتشف في موسوعة البنك الدولي تحت عنوان المؤسسات الخيرية بأن عددها يزيد عن 24000 مؤسسة خيرية تم تأسيسها في الولايات المتحدة لوحدها، وهي تقوم بمنح الصدقات لمعوزين من الأفراد والمنظمات ما يعادل 5 بليون دولار تقريباً. وعلى رأس القائمة تقف المؤسسات العشرة التالية:

اسم المؤسسة	الموجودات $	التبرعات السنوية $
مؤسسة فورد	4,8 بليون	170 مليون
كيتي تروست	3,7 بليون	160 مليون
مؤسسة كيلوج	3,1 بليون	75 مليون
مؤسسة ماك آرثر	2,3 بليون	105 مليون
مؤسسة ليلى	1,9 بليون	57 مليون
مؤسسة جونسون	1,8 بليون	95 مليون
مؤسسة رو كفلر	1,6 بليون	45 مليون
بيو تشير تيبال	1,6 بليون	90 مليون
مؤسسة ميلون	1,5 بليون	67 مليون
مؤسسة كريج	1,1 بليون	42 مليون

وقد تم تأسيس مؤسسة فورد الخيرية في العام 1936، وبعد مرور عقود من الزمن لا تزال تمنح أكثر من 100 مليون دولار لعدد كبير من المعوزين والفقراء. ومهما كان موقفك من ثروة فورد، وروكفلر، وكيتيس فأنت تعلم أن مئات الآلاف من الناس (وبما فيهم أنت) يحققون كل يوم المنافع من ميراث هؤلاء المعلمين مالكي الأموال الضخمة. وأن الثمرات من أشجار نقودهم تستمر لتبارك العالم .

بالإمكان أن يكون لك تأثيراً هاماً وإيجابياً على أجيال المستقبل.

إذا تعلمت أسـرار أصحاب الأموال الناجحين، بنهاية الأمر، تكون أنت أيضاً قادراً على ترك ميـراث يخلدك إلى الأبد. رغـم أن ترك ثـروة بمقدار 100 مليون دولار هو الشيء الأكثر بعداً عن تفكيرك حالياً (ربما في الواقع تفضل تحقيق 10000 دولار إضافية في هذه السنة)، إلا أنني أشجعك على تصور كيف يمكن أن يكون حال مؤسستك الوقفية المستقبلية. واطلب منك الإجابة على السؤال التالي:

حالما تحقق أهدافك المالية وتعيش حياة طويلة، مزدهرة، سعيدة، وصحية، كيف تريد استثمار أموالك بحيث يكون لها وضعاً إيجابياً عظيماً على الأجيال القادمة؟

....

....

....

....

....

$$$

فطنة وحكمة

المال مثل السماد. يجب عليك أن تنشره هنا وهناك أو تفوح منه الرائحة الكريهة

J. Paul Getty

في المعنى الخاص للكلمة: النقد هو مفهوم روحي. والنقد يحمل القوة لفعل الكثير المفيد. تصور المنفعة التي يمكنك تقديمها لمجموعات مستقبلية من الناس يستحقون ذلك. تصور ذريتك ـ أحفادك وأبنائهم ـ وبعد قرن من الآن. كيف يمكن لهم الاستفادة من ميراثك المالي الحكيم، والروحي، والعقلاني؟ وإذا لم تفعل ذلك من أجل نفسك فعلى الأقل افعله من أجلهم.

والآن دعنا نتمعن في ورقة نقدية من الدولار مرة أخرى. هذه البذرة النقدية البسيطة تملك القوة لتباركك وتبارك أجيالاً قادمة غير معدودة. لكن فقط إذا بدأت الآن. المستقبل محسوب عليك. مستقبل غني بانتظارك. وهو يستحق التضحية. تذكر أن كل شيء يبدأ بوحدة واحدة من النقد.

أتمنى لو كان لدي القوة لأصل إلى أكبر عدد من الناس وبالرسالة التي سبق وقرأتها. لماذا لا يقوم أحد بتدريس أحد هذه المواد في المدارس؟ إنني أشعر بقوة بأن عدداً أكبر من الناس يجب أن يتعلموا هذه المفاهيم وقد هيئت

لهم هذا الجزء ليكون متوفراً بدون مقابل على موقعي في الانترنيت. إذا رغبت أن تشارك ذلك مع أحد آخر ـ عائلتك، على سبيل المثال ـ اذهب فقط إلى www.multiplestreamsofin.com وانقر هنا على وصلة الفصل الحر Free chapter link.

والآن لديك التقدير السليم لكل واحدة من هذه البذور النقدية التي لا تقدر بثمن، والآن دعني أبين لك وبالتحديد كيف تحول كل واحدة منهن إلى أشجار نقدية من مليون دولار. اتبعني في الجزء التالي ودعنا نبدأ.

الفصل الثاني

إن الطريق إلى الثروة، إذا كنت راغباً بها، سهل للغاية كالطريق إلى السوق. يعتمد هذا بصورة أساسية على كلمتين اثنتين وهما: المثابرة والاقتصاد في الإنفاق؛ وهذا يعني عدم إهدار الوقت والمال، لكن اعمل على الاستخدام الأمثل لكليهما

بينجامين فرانكلين

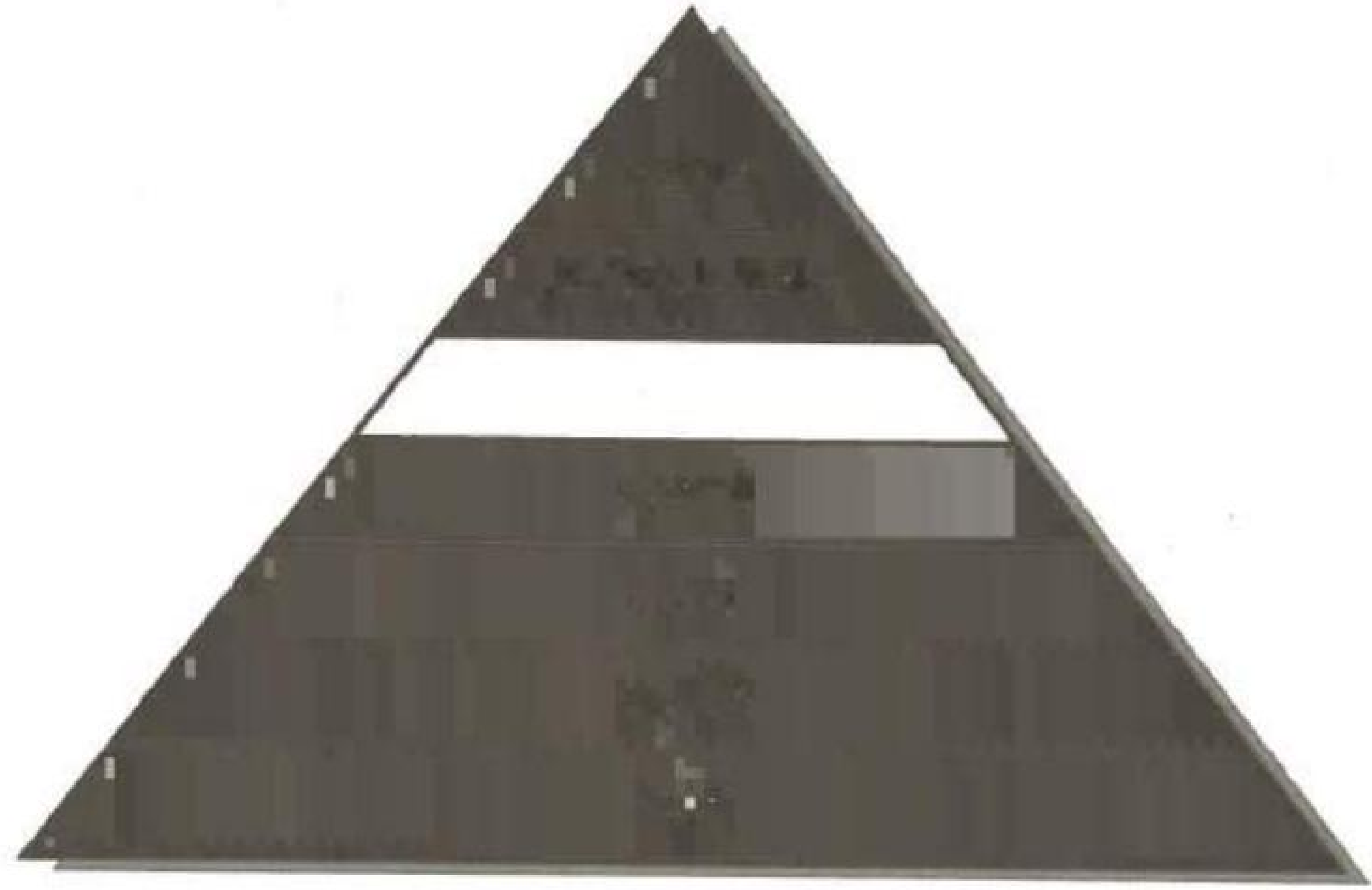
ملبو

في الجزء السابق تعلمتَ كم من السهل أن تصبح حراً مالياً. عدد قليل من الدولارات المتراكمة لفترة طويلة من الزمن... وأن كل فرد يستطيع أن يفعل هذا. بإمكانك - ولكن هل ترغب بذلك؟ هل لديك الإرادة لفعل ذلك؟ من السهولة أن تحلم. ولكن هل تدرك قواعد العمل لفعله... دولار واحد في كل مرة؟ ومن أجل إضعاف إرادتك فإن عالم المادة يغربك: «اشتري هذا، أنت تحتاج إليه الآن، انفق، انفق، انفق» لكن ماذا يفعل الناس المزدهرون عندما يواجهون هذه الأغنية المغرية، القاسية، والمغرية للإشباع الجاهز؟

الناس المزدهرون يمارسون سبعة أسرار مالية. وأنا أدعوها أسراراً ليس بسبب أن قلة منا على علم بذلك، وإنما لأن عدداً ضئيلاً منا يستخدم هذه الأسرار. وهي في الواقع عبارة عن مهارات... نقدية جوهرية يمارسها كل الناس الأثرياء. وأنا أعتقد إذا تعلمتَ هذه المهارات فيمكن للثروة أن تتدفق إلى حياتك... تدفقات عديدة من الازدهار المتزايد. أليس هذا جميلاً؟ أن تملك المال لتشتري أي شيء تريده... منازل، وسيارات، وسياحة وسفر،

وحرية. أن تشارك الفائض لديك مع الناس اللذين يلقون منك أكبر اهتمام. والأمان. طمأنينة النفس. هذا ما سوف تحققه لك هذه المهارات.

في كل مكان من هذا الكتاب، سوف تتعلم كيف تخترق هذه العاصفة العمياء من المعلومات المالية التي تحيط بك كل يوم، وتركز في الوقت ذاته على الخبرات المالية الأساسية السبعة التي تؤدي بك إلى الأمان المالي. وأنا أطلق على هذه المهارات اسم المهارات النقدية. (راجع الشكل 1.2)



الشكل 1.2 المهارات النقدية السبعة الأساسية

إن المهارات النقدية الثلاث الأولى تشكل الأساس للنجاح المالي. وبدونهم ليس لأية مهارة أخرى أية قوة مؤثرة. فإذا أنت لا تعطي قيمة للنقد فسوف لا تبذل جهداً للتحكم به. وإذا كنت لا تستطيع التحكم به فسوف لن تكون قادراً على ادخاره. إذا كنت لا تستطيع ادخاره، فسوف لن يكون لديك أي فائض لتستثمره. إذا كنت لا تفهم معنى الاستثمار ستكون رجل أعمال أقل فعالية. ولذلك فسوف لن يكون لديك أي نقد تحافظ عليه، وإذا كنت لا تملك أي شيء تحافظ عليه فسوف لن يكون لديك أي شيء لتشارك به.

$$$

فطنة وحكمة

اتجاهك أكثر أهمية من سرعتك

– ريتشارد ايفان

حصافة وحكمة

المشكلة في سباق الفئران أنك لو ربحت ستظل فأراً

– ليلي توملين

ربما تحاول أن تقفز فوق هذا الجزء من الكتاب وتنتقل إلى الأجزاء الواقعية «صنع النقد»، ولكن أرجوك أن تتحلى بالصبر. تشكل هذه مرحلة بناء الأساس للحرية المالية. في عدة سنوات خلت شاركت كمحاضر في ندوات حول الاستثمار في العقارات التي تعلم من خلالها الناس كيف يشترون ممتلكات تقدر قيمتها بملايين الدولارات وبأقساط قليلة وأحياناً دون أن يتكبدوا أي شيء. أجد من ناحية أخرى نسبة معينة من الناس يشترون ملكية لكنهم غير قادرين بعدها على إدارة التدفق النقدي الذي تحققه هذه الملكية.

أتذكر بهذه المناسبة طالباً لم يتحلى بصورة خاصة بالصبر. فلم يكن يريد أن يهدر الوقت ليتعلم المهارات الأساسية لإدارة النقد. أراد أن يحقق «نقداً فعلياً» ويستأجر عندئذ شخصاً ما لإدارة نقده. وبعد سؤاله بعض الأسئلة المحددة، تبين لي أن أمواله الشخصية أصابها الخراب. وهنا نصادف شخصا يعيش حالة تشوش مالي، ويفتقر إلى الانضباط، لدرجة لا يقوم بتسوية دفتر شيكاته الخاصة، وكان من الصعوبة بمكان بالنسبة إليه الانتظار ليحوز على بناء مؤلف من 50 شقة كي يتمكن أن يصبح غنياً بسرعة. وإذا فكر بأن مشاكله النقدية سيئة الآن. انتظر حتى يضيف مشاكل إدارة بناء مؤلف من 50 شقة ربما ذلك يضاعف من تشويشه المالي خمسين مرة!

إذن سواء بدأت من القاع أو بدأت بداية مالية حسنة، فسوف تبدأ من الأساس وتبني مهارات مالية إدارية راسخة. بعدئذ ستنتقل إلى مرحلة تالية من الثروة. أريد منك أن تبني أساساً متيناً لقوة مالية مبرهن عليها. إذا كنت قادراً على إدارة بعض البنسات في حياتك فسوف تكون مهيئا لإدارة

الملايين التي ستتدفق إليك خلال الحياة. إذا لم تتمكن من إدارة البنسات، فلو تدفقت الملايين إليك فسوف لن تكون قادراً أن تبني عليهم أي شيء. للبرهان أشير ببساطة إلى الخبرة الخائبة للرابحين باليانصيب. فلو اتبعوا ببساطة هذه الأفكار الواردة في هذا الفصل، فعدد كبير من هؤلاء أصحاب الملايين باليانصيب، عوضاً عن كونهم أفلسوا كان يمكن أن يكونوا اليوم من أصحاب المليارات.

في الجزء الأول، تعلمت المهارة النقدية الأولى والأكثر أهمية... أي كيف تقيم النقد. وارن بوفيت واحد من المستثمرين الأكثر ثراء في العالم لديه قاعدتان هامتان:

1 ـ لا تضيع النقد، 2 ـ لا تنسى هذه القاعدة.

فهو يكره أن يضيع النقد بسبب إدراكه التام للقيمة المستقبلية future value لكل دولار مهدور. وبالنسبة له فان خسارة 1000 دولار باليوم تعني فقدان ملايين الدولارات في المستقبل.

مهارة النقد الأول: تقدير قيمته

إن الاقتباس التالي يوضح كيف علم المليونير جون. د. روكفلر John D. Rockefeller أطفاله أن يقدروا النقد. لم يكن جون. د. روكفلر بالتأكيد يحاول أن يدخر نقداً عندما قرر أن يدفع مخصصات أولاده الخمسة. وحسب قول ابنه نيلسون «كنا نحصل على 25 سنت في الأسبوع وكان علينا أن نكسب البقية من النقد الذي حصلنا عليه». حتى يستطيع أن يكسب هذا النقد الإضافي كان يتوجب عليه أن يزرع الخضار وأن يربي الأرانب... «كنا نعمل على الدوام». وفقا لأقوال نيلسون. كان يتوجب على كل الأولاد أن يحتفظوا بدفاتر حسابات شخصية يومية. كان يتوجب عليهم أن يمنحوا 10 ٪ من دخلهم للأعمال الخيرية وأن يدخروا 10 ٪، وأن يقدموا حساباً عن البقية

الباقية من الدخل. وكان عليهم أن يوازنوا حساباتهم شهرياً ليكونوا قادرين على تقديم بيان عما حدث لكل بنس استطاعوا أن يكسبوه. وهكذا تابع نيلسون مسيرته ليصبح محافظاً لنيويورك لعدة سنوات. وأخيراً أصبح نائب رئيس الولايات المتحدة. وأحد اخوته ديفيد رئيس بنك شيك مانهاتن يقول: «نحن جميعاً حققنا أرباحاً من خلال الخبرة ـ خصوصاً عندما حان الوقت أن ندرك قيمة النقد». (*)

إن الأمر المثير للدهشة. ربما نتوقع أن هؤلاء الأطفال اللذين تربوا في مهد الرفاهية لم يكونوا في الواقع بحاجة لأن يتعلموا هذه الأمور. لكن أراد روكفلر من أطفاله أن يدركوا قيمة النقد. فقد علمهم نماذج وطرق محددة للتعامل بطريقة سليمة مع أموالهم. ويجد المرء الكثير من الحكمة بما فعله بهذا الشأن.

عندما تكسب النقد فأنت تقدر قيمته.

أهمية الإحسان: امنح نسبة العشرة الأولى.

ضرورة الادخار: خصص لنفسك 10 ٪ التالية.

قوة المحاسبة: تعليل كل بنس ينفق.

بالإضافة إلى تقدير النقد كان روكفلر يقوم بتعليم أولاده كيفية مراقبة نقودهم. وهذا هو الأمر الثاني من مهارات النقد السبعة.

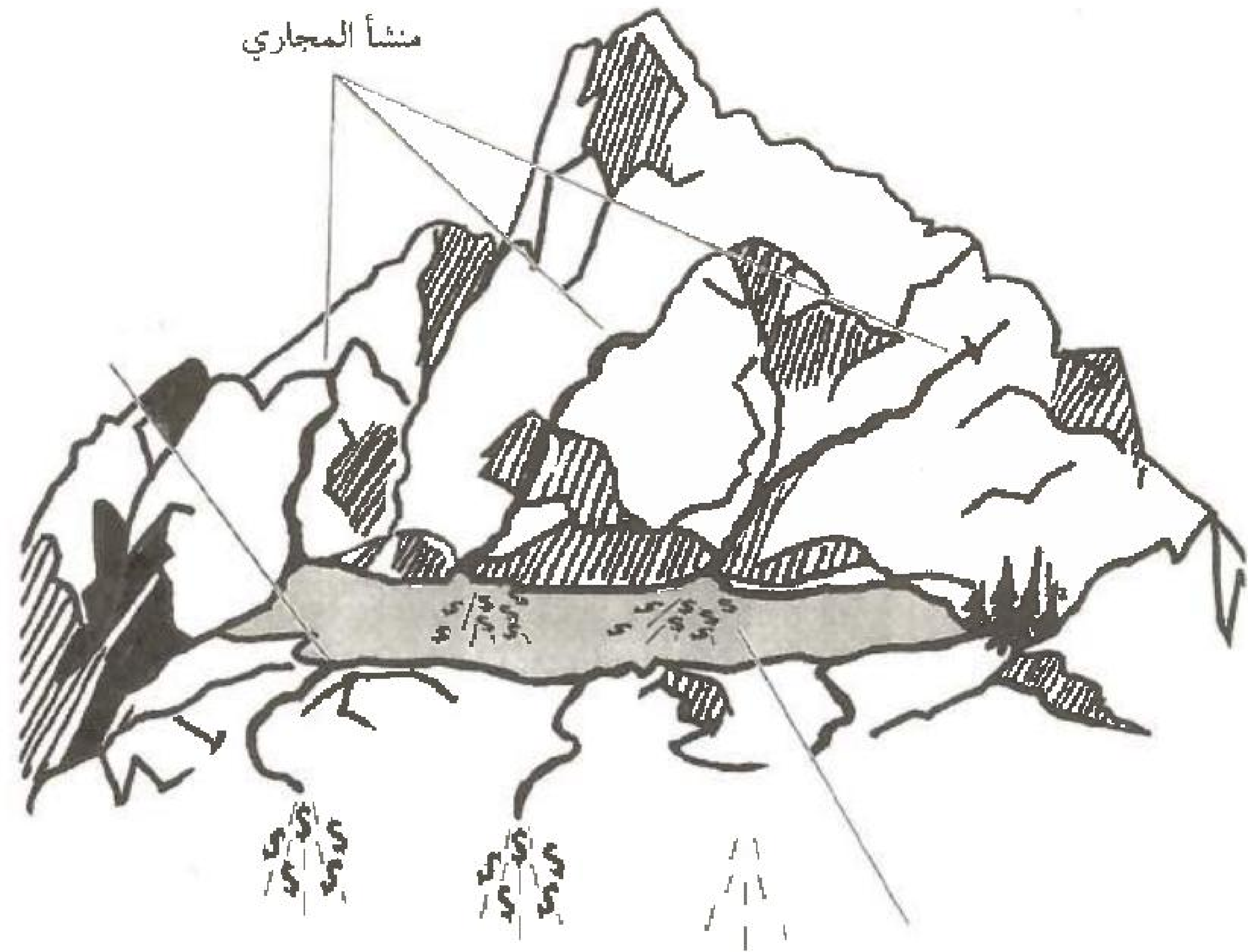
مهارة النقد الثاني: تحكم به

إن الخطوة الأولى لتحقيق ضبط ومراقبة أموالك تتمثل بوضع نظام بسيط لتنظيم حياتك المالية. ربما كان لديك الآن نظاماً بضبط أموالك. أو

(*) كين ديفيد وتوم تايلر Ken Davis and Tom Taylor, Kids and Cash, Oak Tree Publication الأطفال والنقد. الناشر اوك في 1979

ربما تستخدم برنامجاً حاسبيا على حاسب عادي مثل برنامج كويكين Quicken أو برامج مايكروسوفت. مع ذلك أظن أنك تستطيع أن تتعلم الكثير من نظام بسيط أدعوه نظام التدفقات والتسربات streams and leaks.

معظم الناس يملكون مورداً بسيطاً (أو مصدر أساسي) من الدخل: دخل العمل. وهذا الدخل يتدفق إلى خزان حياتهم، إلا أن هذا الخزان له ثقوب يتسرب النقد منها باستمرار إلى الخارج. ومعظم الناس ينفقون كل بنس يكسبونه وأكثر قليلاً من ذلك. ومن الواضح أن السبيل الوحيد للحصول على ازدهار يغمر حياتك أن تقوم بمنع هذه التسربات وأن تضيف موارد أكثر ... حتى يكون لديك تدفقات عديدة من الدخل. وهذا أمر حاسم بأن تسد منافذ التسرب وتحافظ على تدفق الموارد. كم هو عدد الموارد المالية لديك والتي تتدفق خلال حياتك؟ وكم هو عدد منافذ التسرب من خزان نقودك؟ (انظر للشكل 2.2)



الشكل 2.2 موارد وتسربات

دعنا نتفحص في البداية منافذ تسرب النقود. وبعد ذلك سوف نركز اهتمامنا على الطريقة التي نحافظ بواسطتها على تدفق الموارد. لقد سبق وأن لخصت عدة طرق يمكنك الآن استعمالها لتبويب الإنفاق في عشر فئات، أو تسربات. وحافظت على أن تكون هذه الفئات بسيطة وواضحة؛ فلو حدث وكانت معقدة فسوف تعمد إلى تجاهلها حتى ولو كنت تستخدم برنامجاً مالياً على الحاسب مثل برنامج كويكن Quicken؛ فأنت مع ذلك بإمكانك أن تنظم نفقاتك في هذه الفئات العشرة. ومن السهولة بمكان أن تتذكر هذه الفئات. فهي مرتبة حسب تسلسل الأولويات.

SS

فطنة وحكمة

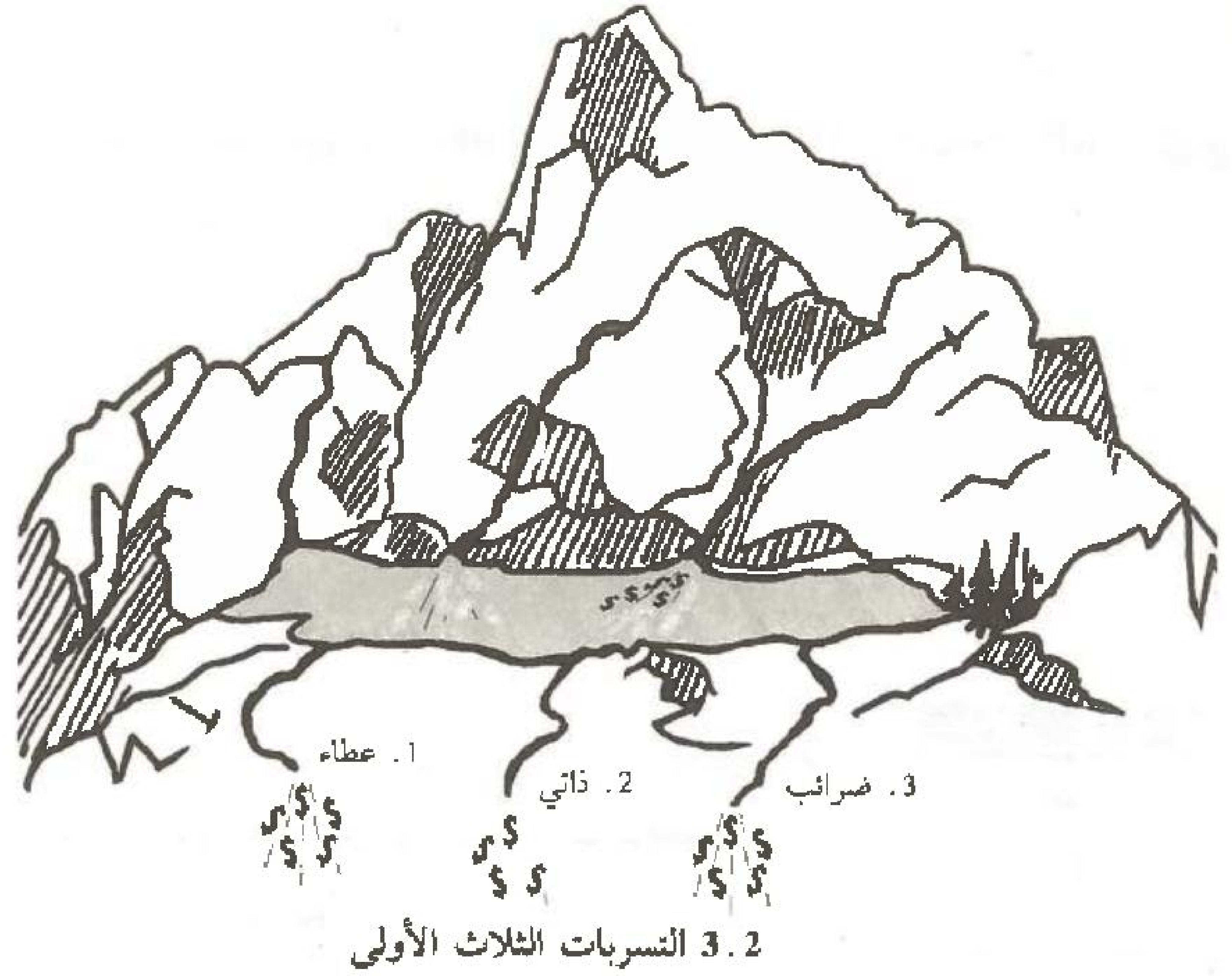
تنمو النقود على أشجار الصبر

– مثل ياباني

إن التسرب الأول، أو الفئة (باستخدام نموذج روكفلر) تدعى هبة. وهي تمثل مساهماتك في أعمال التجارة والمشفى وما شابه ذلك. وهذا يشكل الفئة الأولى. وأجد ذلك مثيراً بأن يُعلم روكفلر أولاده أن يمنحوا 10 ٪ الأولى من دخلهم إلى الآخرين. لتتعلم لماذا أعتقد أنه اختار فعل مثل ذلك بإمكانك أن تزور موقعي على الانترنيت www.multiplestreemofincome.com ثم ادخل كلمة المفتاح God and money.

بعد أن تدفع نسبة 10 ٪ الأولى «لشريكك الموصى له»، عليك أن تدفع لنفسك. 10 ٪ الثانية والتي تعود إلى الفئة الثانية ـ الذات self ـ. في الكلاسيكيات، الرجل الأغنى في بابيلون، جورج أس. كليسون George S. Clayson يروي لنا قصة المستثمر الحكيم الذي كانت قاعدته الأساسية، «جزءاً من كل ما تكسبه هو خاصتك لتحافظ عليه. كم هذا صحيح. معظمنا يدخر جانباً مما تبقى من الدخل بعد الإنفاق. إلا أن الناس المزدهرين يدخرون أولاً ثم ينفقون الباقي. وهذا يشكل فرقاً كبيراً».

بعد أن تدفع للآخرين نسبة عشرة بالمائة ونسبة عشرة بالمائة تخصصها لنفسك، فإن الفئة الثالثة، رقم 3،، هي الضرائب. (انظر الشكل 3.2)



3.2 التسربات الثلاث الأولى

بعد هذه الفئات الثلاثة ما هي النفقة الأكثر أهمية في حياتك؟ الفئة الرابعة هي المأوى.... وهي في صورة مدفوعات أقساط المنزل أو الإيجار.

الفئة الخامسة هي نفقات معيشة الأسرة مثل الطعام واللباس، والتلفزيون والنفقات العادية الأخرى الضرورية للمعيشة في مكان إقامتك. وهذه تشكل الفئة الأعظم.

بعدئذ تأتي الفئة السادسة: وهي نفقات السيارة. فأنت تحتاج للانتقال. ففي كل وقت عليك أن تدفع نفقات البنزين وإصلاح وصيانة السيارة، أو تدفع أقساط السيارة، عليك أن ترتب هذه النفقات في الفئة السادسة.

وبعد ذلك تأتي الفئة السابعة: اللهو والتسلية. وذلك عندما تنفق المال خارج المنزل على السينما أو الطعام السريع، أو السياحة والسفر، أو الألعاب، فعليك أن تعتبر هذا الإنفاق كجزء من الفئة السابعة أي الرقم الخاص باللهو .

بعد ذلك تأتي الفئة الثامنة، وهي تشمل كل أنواع التأمين: الصحة، الحياة، العجز والشيخوخة، المسؤولية المدنية، الممتلكات الشخصية، مالكي المنزل وغير ذلك.

هناك نفقات أخرى متنوعة (بما فيها مدفوعات من أجل تسديد الديون). وتندرج جميعها تحت الفئة التاسعة. الدين/متنوعات.

وأخيراً تأتي الفئة العاشرة: وهي نفقات الأعمال.

وكما ترى فإن كل نفقاتك يمكن تلخيصها فقط في عشر فئات واضحة انظر الشكل 4.2



الشكل 4.2 التسربات العشرة

أنت تنفق النقد لعدة مرات قليلة في اليوم. لكن هذه القرارات القليلة يمكن أن تشكل الفرق بين الفقر والثروة. دعنا الآن نتمعن الفعل الحقيقي للإنفاق. ودعنا نتفحص بدقة التعاملات النقدية المألوفة أو ما يسمى حادثة النقد money event إذا كان بإمكانك أن تشرح وتتفحص بدقة الحادثة النقدية العادية فماذا يبدو لك؟ دعنا نفحص الشكل 2.5.

إن الناس المزدهرين لديهم موقف استثنائي تجاه حادثة النقد. ففي أثناء التعامل المألوف يؤدون أنشطة إضافية أساسية. ولتحقيق ذلك يخصصون دقائق قليلة إضافية في كل حادثة نقد. وأعتقد أن هذه الدقائق الإضافية الأساسية تصنع كل الفروق بين الفقر والثروة. وهذا سبب ما أدعوه دقيقة المليونير.

هل تستثمر دقائق قليلة إضافية في كل حادثة نقد إذا علمت بأنها ربما تساعدك لأن تصبح حراً مالياً؟ وهنا نوضح كيف يقارب الناس الجيدون النقد في كل حادثة نقدية:

لا تستطيع أن تعهد بذلك إلى أي شخص

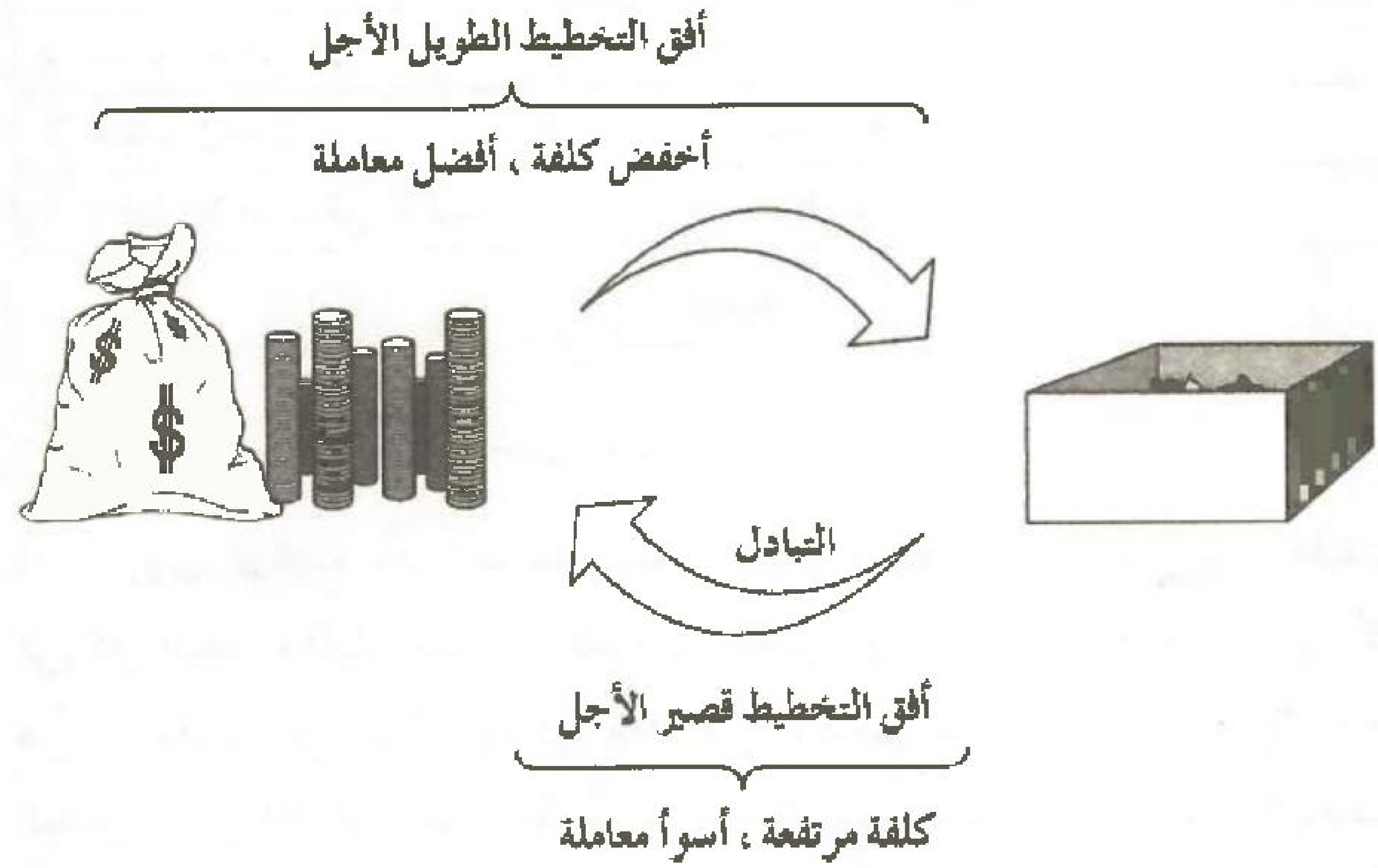
إن موضوع الموازنة والادخار والحرمان من البنس الواحد تبدو للكثيرين منا أفعالاً مضجرة ومملة، إلا أن هذه المهارات والعادات يجب أن تصبح جزءاً من حياتك، إذا كنت تأمل أن تحق أي معيار للنجاح المالي. لا تقدم لي مبرراتك القديمة. ولا تتجرأ أن تدعي بأنك لست جيداً في الرياضيات، أو أنك تكره أن تنظم دفتر شيكاتك، أو أنك لا تملك ذاكرة للأرقام، أو أنك لم تزر أي معهد على الإطلاق، أو تدعي عدم معرفة استعمال اللة الحاسبة، أو زوجتك ترعى عادة هذه الأمور، او أنك لا تملك الوقت الكافي، او أن الحياة قصيرة وأنك تفضل الاستماع بها حيثما استطعت أن تفعل ذلك. الأفضليات هي، سوف تعيش ما بعد التقاعد بصورة جيدة. ويتوجب عليك أن تخطط لذلك، وأن تولي العناية الكافية لأمورك المالية منذ الآن.

هل مررت مرة بجانب بنس وأنت على الرصيف ولم تلتقط هذا البنس باعتباره مجرد بنس؟ والحقيقة أن هذا البنس المرمي على الرصيف والذي لا يستحق الاهتمام يمكن أن يشكل ركاماً من ملايين البنسات. التقط هذا البنس واستثمره حالاً. اتخذ القرار بدءاً من اليوم وبأنك لم تعد بعد الآن بحاجة إلى الدين لدعم نمط حياتك. عليك بعد الآن أن تعيش تحت مسقوى إمكانيتك وهذا ليس المهم. ربما تحتاج إلى أشهر لأن تغير كلياً أنماط إنفاقك. فمن أجل تغيير خط السير 180 درجة لصهريج النفط يستغرق ذلك ساعات عديدة، وأيضاً إلى مئات الأميال حتى يتم ذلك. وأنت الآن مثل ذلك الصهريج سوف تحتاج إلى وقت كثير حتى تغبر عاداتك المالية السيئة إلى عادات جيدة، عليك أن تتحلى بالصبر مع نفسك.

1. يخططون لعمليات الشراء. فكلما هو الحال مع بطاقات الطيران فكلما كان أفق التخطيط طويلاً كلما كان الشراء أرخص.

2. هم يترقبون ويساومون وغالباً ما يحصلون على حسم.

3. هم يترقبون ويتصرفون جيداً وعلى الدوام يحصلون على إيصال.



الشكل 5.2 الرسم التخطيطي لحادثة النقد

4. يدققون الإيصال دائماً لتفادي الأخطاء.

5. يكتبون حالاً على إيصالهم رقم الفئة.

التحدي المالي مقابل الازدهار المالي	
متحدياً مالياً	
تأخير يوم ودولار أقل	وفرة وحرية إدارة الوقت
أفق تخطيط أقصر - حافز الشراء	أفق تخطيط طويل
تخطيط الرغبات واحتياجات مؤجلة	تخطيط الاحتياجات والرغبات المؤجلة
تجزئة الدفع	دفع شراء بالجملة
لا يستلم إيصال	
لا يصنف إيصال	يصنف إيصال
لا يحفظ الإيصال في الإضبارة	يحفظ الإيصال في الإضبارة

6. يوازنون حساباتهم حتى البنس الواحد
7. ينظمون الإيصال حال وصولهم إلى البيت

روى الجميع بأن المليونير ينفق بشكل وسطي حوالي دقيقة أو دقيقتين في كل صفقة وذلك أكثر من الشخص الفقير. وبذلك فهو لا يحتاج إلى أكثر من 10 دقائق في اليوم. ولكن ماذا عن الادخار في الوقت والمال؟ يدخر المليونير من 10 إلى 20 ٪ إذا ما قارنا ذلك مع عمليات الشراء. ماذا يحصل لو خفضت إنفاقك السنوي بنسبة 20 ٪ دون أن تبذل الكثير من التضحيات أو الخسارة. وعند استثمار دقيقة إضافية لتسجيل الصفقة وتصنيفها، فسوف تحصل على مصدر ثري من المعلومات بين أناملك. أنت تعلم أرصدة حسابك الجاري وتستطيع أن تقارن إنفاقك خلال الأشهر السابقة. وسوف تراقب وتلاحظ الاتجاهات في الاتفاق وتصبح أكثر معرفة وإدراكاً لإنفاقك الفعلي. وهذا يمنحك المراقبة أكثر بكثير على أموالك.

وخلال دقائق وليس أيام تستطيع أن تحسب الالتزامات الضريبية ويمكنك تأجيل قراراتك الضريبية بالاستناد إلى توثيق دقيق وجاهز. وفي حال الخلاف أو النزاع فأنت تعلم أين ومتى وكيف أنفقت أموالك. وأنت تملك الإيصال لتبرهن على ذلك. أنت تتحكم بأشيائك. وأن السلام الذهني

المتحقق يخلق شعوراً بالقوة. وهذا يعزز ثقتك وإبداعك وملكة التمييز والمحاكمة. أنت تعمل بسرعة وبطريقة سليمة وتتخذ قرارات حاسمة وهذا يمنحك سر الميزة التي يتمتع بها المليونير.

من الآن وصاعداً وفي كل مرة تنفق فيها نقداً خصص بعض الدقائق الإضافية أثناء حادثة النقد حتى تمارس دقيقة المليونير.

خطط

احصل على حسم

احصل على إيصال

إن وضع نظام الأرشفة بسيط للغاية. احصل على عشرة ملفات من أوراق القنب واعطها رقماً من 1 إلى 10 وفي نهاية اليوم عليك أن تصنف بسرعة الإيصالات المرتبة حسب الفئة في إحدى الملفات 10. فإذا كان إيصالا يتعلق بنفقات المنزل عليك أن تصنفها في الملف رقم 5. وإذا كانت النفقة للتسلية فيجب تصنيفها في الملف 7. أين تريد أن تصنف الإيصال الخاص بنفقة السيارة؟ وماذا عن نفقة الأعمال؟ افعل ذلك وسوف يكون في إمكانك الرقابة على كل نفقاتك في أسابيع قليلة.

لماذا يتعرض المرء لهذه المتاعب؟ في الجزء الأول أوضحت قوة الفائدة المركبة ـ وكيف يمكن لمجرد دولار واحد كل يوم أن ينمو إلى ملايين الدولارات في وقت كاف ومحدد. عن طريق ممارسة دقيقة المليونير سوف يكون بإمكانك أن تجد ذلك المبلغ الإضافي من دولار إلى 10 دولارات يومياً لتمول برنامجك الاستثماري. وأن تستطيع أيضاً أن تزداد ثروة

بزيادة أموالك الجاهزة لأن تنساب بين أناملك.

إن معظم الناس لا يمارسون دقيقة المليونير؛ وبالتالي فهم لا يخططون لمشترياتهم. وهذا بحد ذاته يؤدي إلى زيادة في نفقات معيشتهم بنسبة 10 ٪ على الأقل. بالإضافة لذلك فهم لا يجمعون الإيصالات. وإذا فعلوا ذلك فهم يرمونها مبعثرة في صندوق القمامة. وفي نهاية العام فإن تحديد الضرائب في هذه الحالة يشكل مهمة شاقة فعلاً، وتأخذ وقتاً، بالإضافة إلى تبذير المال الإضافي المدفوع للمحاسب للتحقق الضريبي. وهذا يعني خسارة نقدية أكثر.

إلى أي مدى يكون لهذه الإيصالات قيمة؟ لنفترض أنك تشتري قلماً وعوضاً عن رمي الإيصال بعيداً فانك تحتفظ به فعلاً وتصنفه وتضعه في الأرشيف حتى يحين موعد التحقق الضريبي. فأنت الآن تملك برهاناً على نفقة خاضعة للحسم الضريبي باعتبارها تدخل في مصاريف منزلية. وأنت بذلك تستطيع أن تخصم هذه النفقة من دخلك قبل أن تحسب الضرائب المترتبة عليك. ما قيمة ذلك بالنسبة لك؟ ذلك يعني أن 30 ٪ تعود حالاً إضافة إلى دخلك!

إذا تم تصنيفك في الفئة الضريبة بالشريحة 30 ٪ فإن كل دولار يصنف كحسم ضريبي يمنحك عائداً يساوي 30 ٪ إضافة لنقودك. هل حصلت على ذلك؟ تحياتي Hello؟ أين تستطيع اليوم أن تحصل على نسبة 30 ٪ بصورة سريعة كعائد مضمون يضاف إلى نقودك. عندما تحصل على الإيصال وتحتفظ به كنفقة محسومة من الضريبة وتخصم تلك النفقة من الضرائب المترتبة عليك فأنت تقوم في الواقع بإضافة 30 ٪ لأموالك. وهذا العائد يضاف إلى نقودك ويشكل ذلك النوع من الأشياء الذي يسمح للناس العاديين أن يصبحوا

$$$

فطنة وحكمة

يستند كل تطور على رغبة فطرية عامة لكل كائن حي ليعيش أقل من مستوى دخله.

– ايدموند بورك

فطنة وحكمة

تنقلب الأشياء إلى أفضل ما يكون بالنسبة للناس الذين يتبعون الطريقة الأفضل لتغيير الأشياء.

– تاي بويد

من أصحـاب الملايين. ابدأ اليوم في تحقيق رقابة كبيرة على نقودك عن طريق دقيقة المليونير. وسوف تكون مندهشاً. كونت صورة خاصة يمكنك استخدامها لتحدد لنفسك موقفاً مالياً جيداً. وهذا يدعى مسـارك إلى النقد (انظر الشكل 6.2) وأنا أعد بأنك إذا ما استخدمت مسار النقد هذا مدة

قوة المال، نظام التدفق النقدي

سجل الشيكات	سجل نقدي	رصيد بطاقة الإعتماد
حادثة النقد	حادثة النقد	حادثة نقدية

الشكل 6.2 استمارة متابعة النقد

ثلاثين يوماً فسوف تكون مندهشاً بالثقة التي سوف تتعزز في مقدرتك على مراقبة أموالك. وبعد ثلاثين يوماً تستطيع أن تستمر باستخدام مسار النقد أو تعود لأساليبك القديمة وفعل الأشياء بنفس الطريقة السابقة.

ولكن كل ستة أشهر يتوجب عليك استخدام مسار النقد لمدة ثلاثين يوماً أخرى لتدعيم مهاراتك. فإذا كنت ترغب أن تحصل على نسخة مطبوعة كاملة لمسار النقد تستطيع أن تزور موقعي على الانترنيت www.multiplestreamsofincome.com وادخل الكلمة المفتاحية على Money Tracker

مهارة النقد الثالث: ادخر النقد

إن مفتاح التخطيط المالي هو إدارة التدفق النقدي. ليس عليك فقط أن تحصل على النقد ليتدفق إلى خزائنك reservoir، ولكن عليك أيضاً إدارة التسربات بحيث يبقى هناك نقداً بنهاية الشهر. وهذا الفائض الشهري هو السر للنمو المالي. بحيث يمكن استثمار هذا الفائض. إن موضوع اللعبة النقدية يكمن في تحقيق تراكم كاف للاستثمارات، بحيث يصبح الدخل المحقق من هذه الاستثمارات بمثابة الدعم الحقيقي لك في نهاية الأمر. لذا فإن المهارة النقدية الثالثة هي أن تدخر الفائض. (راجع الشكل 7.2)

يوجد هناك مفهومان لكلمة الادخار Save:

1 ـ أن تدفع أقل عن مشترياتك. وكما يقال «يوفر محل الطريق الآمن (Safeulay) سيوفر عليك الكثير».

2 ـ أن تحقق فوائض وكما يقال (أنا أحتاج لأدخر بعض النقود من أجل التقاعد)

بعض الناس يجيدون الادخار الأول، فهم يحبذون البحث عن فرص شراء جيدة. إلا أنهم سيئون في الادخار الثاني. بينما الناس الأثرياء يكونون



الشكل 7.2 الخزان المالي مع أحواض الفائض النقدي

متميزين بالحالتين. وهم يحبون ادخار النقد ـ فهم يشترون أشياءهم بالجملة بهدف الحصول على صفقة جيدة ورابحة.. هم يكرهون الشراء بمقادير صغيرة وبأسعار التجزئة. الآن تعرف لماذا ! كل دولار مهدور يدمر غابة من أشجار نقد المستقبل.

إلا أنهم لا يتوقفون عند هذا الحد. وكما ترى، فإن كل فرد يستطيع أن يوفر نقداً عندما يحصل على حسم على مشترياته، ولكن هل يدخرون هذا النقد الذي يوفرونه؟ هذا هو الجزء الصعب. توقفت صديقة لي عن التدخين وكانت فخورة بنفسها بتوفيرها حوالي 50 دولار بالشهر بسبب امتناعها عن

التدخين. سألتها «أين مصير 50 دولار؟» لم تعرف الإجابة. لقد ادخرت المال[1]، ولكن لم تدخره[2] حسب المفهوم الثاني للادخار ... وإنما وضعته جانباً. فعندما تدخر نقداً عن طريق تغيير عادتك في الشراء خذ هذا المال خارج محفظتك ليصبح خارج نطاق إنفاقك. وأنت سوف لن تفقد هذا النقد. دعه في طامورة الادخار، وأودع هذا النقد مراراً وفي فترات قصيرة في حساب التوفير. وهكذا تكون قد ادخرت بشكل حقيقي للتعريف الأول والثاني للادخار.

$$$

فطنة وحكمة

لو أن النقود تتكلم فإنني احتاج إلى أداة مساعدة للسماع

جول وبتلي

لنفترض أنك تقوم بشراء البنزين من محطة معينة للوقود عادة. وفي يوم من الأيام لاحظت أن محطة بنزين جديدة تقوم ببيع البنزين بسعر أرخص وبعشرة سنتات للغالون الواحد. وعند شرائك عشرة غالونات تكون قد وفرت أو ادخرت دولاراً واحداً (المفهوم الأول للادخار). إلا أنك ستجد المنفعة من هذه الادخارات عندما تقوم بالخطوة الثانية للادخار (المفهوم الثاني للادخار). لذا عندما تذهب إلى محاسب المحطة لتسديد قيمة البنزين، عليك أن تخرج هذا الدولار من محفظة النقود وتضعه في ظرف الادخار (النوع الثاني). وتستطيع أن تضع هذا الظرف في الجيب الجانبي من باب سيارتك واترك ادخارك يتراكم حتى تصبح مالكاً لخمس وعشرين أو خمسين دولاراً. لا تحاول أن تنفقه. فأنت تحتاج أن تحول هذه التوفيرات البسيطة إلى حساب إدخارات طويلة الأجل.. . ومنه إلى حسابك في الاستثمار... ومن هناك إلى استثماراتك المختلفة (صناديق استثمار مشتركة، أسهم، سندات، عقارات، الخ...)

1 التعريف الأول للادخار
2 التعريف الثاني للادخار

بالمعنى الحرفي للكلمة يمكنك أن تصبح مليونيراً عن طريق استخدام النقد الذي تهدره، يوجد الآن آلاف الطرق لأن تدخر النقد (بالمفهوم الأول). إن شركة شعبية لصناديق الاستثمار أعدت قائمة من خمسين طريقة بسيطة لادخار خمسين دولاراً. وهي بالفعل قائمة ممتازة وسوف تجدها في نهاية هذا الفصل. إلا أن طريقتين أساسيتين للادخار النقدي لم تتضمنها تلك القائمة.

مدخر النقد الرئيس الأول:
وسع أفقك التخطيطي

عندما سئل عن سره قال رجل الأعمال الملياردير جي. بول كيتي J. Paul Getty أشتري قبعتي من القش في الخريف. فهو لم يشتري قبعاته من القش في الربيع عندما كانت الشمس حارة وكان الطلب على هذه القبعات كبيراً وغالية الثمن. إلا أنه اشتراها عندما كانت الأسعار منخفضة والطلب عليها قليل وبالتالي رخيصة. وقد استخدم هذه الفلسفة في كل مشترياته: آباره النفطية، أعماله، بناياته، وطائرات شركاته النفاثة، مجموعاته الفنية. وهو بذلك كان يملك عقلية الشراء بالجملة. كان يرى المستقبل ويبرمج شراءه في الوقت الأرخص. فهو كان يشتري عندما لم يكن هناك أي شخص آخر يريد ذلك. وكان يبيع عندما كان الطلب مرتفعاً.

وحتى تحصل على مثل هذه الصفقات الرابحة فأنت تحتاج أن آفاقك في التخطيط. الناس الفقراء يملكون عادة أفقاً تخطيطياً قصير وغير منظم. في حين أن الناس الأغنياء يملكون أفقاً منظماً وبعيد المدى. فكلما برمجت حياتك بصورة أفضل في المستقبل كلما أصبحت مصاريفك في الحياة أرخص. وبالتالي يتعين عليك أن تنظم حياتك كشركة كبيرة. إن الشركة الأمريكية العادية تعمل على أسس تخطيطية لخمس سنوات. تنجز الشركات اليابانية العادية عملها بناء على أفق تخطيطي يبلغ 150 عاماً. ربما

$$$

فطنة وحكمة

ادخار النقد جيد مثل كسبه

دانيش بروفرب

تستغرب كيف تستطيع الشركات اليابانية أن تكون على علم بما يحدث خلال مائة وخمسين عاماً. تذكر أن المستقبل ليس شيئاً يحدث من تلقاء نفسه. إنما المستقبل شيء ما تجعله أنت يحدث.

تحتاج لأن تبدأ حالاً بتوسيع آفاقك التخطيطية. فإذا كنت تخطط لمدة أسبوع فبإمكانك أن تطيل الفترة إلى ثلاثين يوماً. وإذا كنت تخطط لمدة شهر يمكنك أن تطيل الفترة إلى ثلاثة أشهر. وإذا كنت تخطط لمدة سنة يمكنك أن تمدد الفترة لخمس سنوات. وكلما خططت للمستقبل لفترة أطول كلما انخفضت مصاريفك من أجل الحياة.

بطبيعة الحال فإن الخطط التي تعدها بعناية لن تثمر في الحال كما تتوقع منها. إن الغاية ليس إنشاء خطة متماسكة وإنما الأهم من ذلك أن تبدأ وتتقن عملية التخطيط. لذا فأنا أنصح بالحد الأدنى من أفقك التخطيطي ولمدة تسعين يوماً. هنا نبين كيف يحدث ذلك.

الكثير من الناس يخصصون دقائق قليلة من يومهم يخططون له وهي فكرة ممتازة، ولكن يوجد هناك طريقة أفضل. وعوضاً عن مجرد تخطيط أنشطتك اليومية؛ انظر إلى المفكرة اليومية لمدة تسعين يوماً بدءاً من اليوم واسأل نفسك، «ماذا علي القيام به اليوم لأكون متأكداً بأن الأشياء التي أنا بحاجة إليها خلال تسعين يوماً من الآن يمكن شراؤها بشكل أكثر براعة؟» أمعن النظر في مدة تسعين يوماً لترى إذا كنت بحاجة خلالها لبطاقات طيران. هل لدى أحد عيد ميلاد؟ ماذا عن الهدايا الأخرى؟ ماذا عن الطعام؟ ماذا عن إمدادات المكتب؟ هذه عادة بسيطة يمكن أن تخفض نفقاتك خلال الحياة بشكل مثير.

إن مدراء المال الناجحين يدركون بشكل غريزي كيف يوفرون دولاراً واحداً بسهولة أكثر من العمل من أجل الحصول على واحد إضافي. حتى

SSS

حصافة وحكمة

جعل بنك في مدينة نيويورك الامر ممكناً لشراء وبيع أسهم باستخدام بطاقته الآلية. هذا عظيم – يعطي للسارقين حظاً لينوعوا في محافظ أوراقهم المالية

ديفيد ميتيرمان

تستطيع كسب دولار إضافي من الأرباح الصافية يتوجب عليك التعامل مع العاملين، عمل ورقي، مشاحنات مع المدير، دعايات، علاقات مع المستهلكين، جرد الموجودات، الضرائب مخاطرة وهكذا، تسجيل شريط، أمور أخرى وهكذا. وبالتأكيد هذا أمر صعب. في حين توفير دولار واحد يمكن أن يتم في طرفة عين، وذلك بمجرد القيام بوقف نفقة غير ضرورية. وفي كلتا الحالتين فإن الدولار الناتج عن العمل أو المتحقق من التوفير سوف يكونان سواء في المحصلة الأخيرة. فكل منهما يبدو مساويا من حيث النظر للآخر. ولكن أسهل بكثير أن تتحكم بنفقاتك من أن تزيد دخلك دولاراً واحداً.

يبدو أن الناس الفقراء يسعون وراء المثل «يوم تأخير ودولار أقل». فإذا تأخرت يوماً واحداً سوف يكون لديك دائماً دولاراً أقل. لماذا؟ لأن أي تأخير يكلف غالياً. فهو يجبرك على أن تدفع أسعار التجزئة. في حين أن الناس المنظمين يكونون عادة وبشكل طبيعي أفضل من غيرهم في الأمور المالية لأنهم يخصصون الوقت الكافي لبرمجة إنفاقهم «يشترون قبعات القنب في الخريف».

وبكلمة أخرى. إذا أردت أن تتعلم كيف تتحكم بنقودك، عليك أولاً أن تتعلم كيف تتحكم بوقتك. وهذا هو معنى العبارة «الوقت مال». وهكذا فإن المفتاح الأول لتتحكم بنقودك أن تتعلم أن تتحكم بوقتك، وأن المفتاح للتحكم بالوقت يكمن في توسيع آفاقك في التخطيط.

مدخر النقد الرئيسي الثاني:
برمج بعض العمليات الجراحية التجميلية

هل ترغب أن تتعلم كيف يمكنك تخفيض نفقات المعيشة بنسبة 20 ـ

$$$

فطنة وحكمة

كلام المال

ازرع فكرة، احصد عمل.

ازرع عمل، اكسب عادة.

ازرع عادة، اكسب سمة.

ازرع سمة، اكسب قدراً أبدياً.

ديفيد وميككي

30 ٪ خلال ثلاثين ثانية؟ لا شك أنك ترغب بذلك. حسناً، اجمع جانباً كل بطاقات الاعتماد البلاستيكية التي تملكها وضع جانباً واحدة منها فقط لحالات الطوارئ ومزق البطاقات الباقية. فقد أثبتت الإحصائيات أن هذا العمل البسيط سوف يخفض نفقات معيشتك 30 ٪ أوتوماتيكيا وبدون أي جهد تقريباً وعلى مدى الإثنا عشر شهراً القادمة. ربما تسأل لماذا؟

والسبب يعود إلى أن بطاقات الائتمان تؤمن طريقاً سهلاً لزيادة القدرة الشرائية. فعندما تستبعد هذه الطريقة السهلة فأنت في نفس الوقت تبعد عنك إغراءات الإنفاق. وبالتالي فإن كل إنفاقك من النقود سوف يتناقص بشكل أوتوماتيكي.

وبواسطة هذه النقود التي تقوم بادخارها بالإضافة إلى 10 ٪ تخصصها عادة للتوفير من رأس قائمة الإنفاق سوف تمكنك من تمويل برنامج لاستثمار مليون دولار مدى الحياة.

تصور سلسلة من الأحواض يتساقط فيها النقد من الذخيرة التي تملكها. ويمكن اعتبار الحوض الأول للطوارئ، دع 10 ٪ يتدفق لهذا الحوض من دخلك أولاً. إلى أن يصبح لديك قيمة مالية مدخرة تكفي لنفقات معيشتك مدة ثلاثة أشهر. ستندهش إذا علمت كم من الناس في هذا البلد يفصلهم عن العيش بدون مأوى دخل راتب واحد. عليك أن لا تكون واحدا من هؤلاء الناس. فهذه النقود التي تملكها يجب أن تكون في المكان الأكثر أماناً قدر الإمكان ـ في حساب مصرفي مؤمن عليه ـ ومعدل الفائدة الأعلى التي يمكنك الحصول عليها ـ في حين ما يزال بإمكانك أن تستخدم أموالك خلال ثلاثين يوماً. وبعد أن يكون هذا الحوض الأول ممتلئاً فإن مورد عشر

بالمائة من دخولك الأخرى يجب أن تتدفق إلى واحد من ثلاثة أحواض إضافية تحت عناوين: استثمارات حذرة conservativ investments استثمارات متوسطة الخطورة moderately risky investments استثمارات خطيرة جداً very risky investments وكلما كنت متقدماً في السن كلما توجب أن تكون النقود مخصصة للاستثمارات الحذرة. وكلما كنت أكثر شباباً يمكنك أن تتحمل خطراً أكبر. ادرس الشكل 8.2. وسوف أقابلك في الفصل التالي من هذا الكتاب.

$$$

فطنة وحكمة

كلام المال

السر في النجاح المالي أن تصرف ما بقي بعد الادخار بدلاً من ادخار ما بقي بعد الإنفاق.



الشكل 8.2 صورتك المالية الكاملة

فحص الصحة المالية
تخيل للحظة واحدة أنك طبيب صحة ويأتي المريض إليك من أجل فحص جسماني سنوي. توجه إليه الأسئلة المعتادة. وتقوم بالدس هنا والجس هناك، وخلال وقت قصير تتكون لديك فكرة جيدة عن صحة المريض. الآن حان الوقت لتقوم بزيارة طبيب المال. وعوضاً عن الفحص الجسماني دعنا نقدم لك فحصاً مالياً. ما هي الصحة المالية؟ هي بدون شك الإدارة الحكيمة لأموالك. ما هو سجل إنجازك مع المال؟ بأمانة: هل أنت جيد في حقل تحقيق النقد ليتدفق إليك خلال حياتك؟ هل تجيد التحكم بالنقد عندما يخرج من حياتك؟ وهل تحسن تحقيق تراكم الموجودات؟ هل تحسن تجنب الدين؟ باختصار هل أنت قادر على صنع المال والمحافظة عليه؟ عليك أن تكمل الفحص الجسماني المالي حسب القائمة التالية للتحقق من حسن أدائك المالي.

قائمة فحص الصحة المالية

ما هو دخلك الشهري على وجه التقريب؟ (ضع دائرة حول واحدة فقط)

- 1000 دولار - 2000 دولار - 3000 دولار - 4000 دولار - 5000 دولار

- 6000 دولار - 7000 دولار - 8000 دولار - 9000 دولار - 10000 دولار

إلى أي مدى هذا الدخل ثابت؟ (مقياس من 1 إلى 10، ضع دائرة حول رقم واحد فقط)

1 2

(رقم 1= دخل متزعزع إلى درجة كبيرة، رقم 10 = دخل يمكن الاعتماد عليه إلي درجة كبيرة)

كم تدخر من النقد شهرياً؟ (ضع دائرة حول رقم واحد

0 - 100 دولار 200 300 400 500 600 700 800 900 +1,000

هل ساهمت في خطة التقاعد في السنة الأخيرة

هل تدقق دفتر شيكاتك مرة كل شهر على الأقل؟ نعم لا

هل تصنف وتتابع نفقاتك شهرياً؟ نعم لا

هل دفعت أية غرامات تأخير خلال التسعين يوماً الأخيرة؟ نعم لا

ما القيمة التقديرية لما تملكه؟ $ ____

ما هو مبلغ النقود الإجمالي الذي تدين به؟ $ ____

هل تملك أكثر مما تدين به؟ نعم لا

ما هي النسبة المئوية من دينك المخصصة للموجودات الاستثمارية؟ ____٪

(الموجودات الاستثمارية ترتفع قيمتها بشكل عام: عقارات ـ أسهم ـ تعليم ـ الخ...)

ما هي النسبة المئوية المخصصة للموجودات الاستهلاكية؟ ____٪

(الموجودات الاستهلاكية تنخفض قيمتها: السيارات ـ الأثاث ـ المسجلات ـ تلفزيون ـ الخ...)

هل يتجاوز دين بطاقة الائتمان 10 ٪ من إجمالي ديونك؟ نعم لا

هل تملك سيولة نقدية تكفي لتغطية مصاريف ثلاثة أشهر؟ نعم لا

هل تسدد رصيد بطاقتك الائتمانية شهرياً؟ نعم لا

خمسون طريقة لادخار خمسين دولاراً شهرياً[3]

1 ـ اشتري بموجب قائمة ـ والتزم بها.

2 ـ ارفض استخدام ATMs المفروض عليها رسم ـ ثابر على تخطيط احتياجاتك النقدية.

---

3 صندوق قوة حق النشر Copyright Strong Funds مستخدم بإذن. للمعلومات المجانية دقق 1 ـ 800 ـ 2368 ـ 1030 وكذلك على الأنترنيت www.eStrong.com

3 ـ هل يحمّلك مصرفك رسوماً عالية؟ انقل حسابك.

4 ـ سدّد رصيد بطاقة الائتمان!

5 ـ إذا توجب عليك أن تحمل بطاقة ائتمان، ابحث عن شراء واحدة بمعدل أخفض.

6 ـ ابحث عن أقساط أخفض عن بوالص التأ ـ

7 ـ ضع في اعتبارك حسميات أعلى عن تأمين المنزل والسيارة

8 ـ هل تملك تأمين رهن عقاري خاص؟ إذا كنت ملكت 20 ٪ من أسهم منزلك، باستطاعتك إلغاء التأمين.

9 ـ استخدم الطلب البريدي للأدوية الموصوفة لمدى طويل.

10 ـ «دكتور، هل أستطيع أن أستخدمه كدواء عام؟»

11 ـ دقق فواتير المشافي والأدوية لكشف الأخطاء ـ العديد من شركات التأمين تمنح جوائز مقابل ذلك.

12 ـ استأجر ـ ولا تشتري أبداً شيء ما تستخدمه مرات قليلة

13 ـ حول فناء المنزل إلى مخزن لبيع الأشياء المستعملة

14 ـ غيّر الناقل ذو المسافة الطويلة ـ غيّر مرة أخرى

15 ـ هل تستخدم خدمة انتظار المخابرة؟ ـ على غير العادة؟ الغ جميع الخدمات الهاتفية الإضافية التي لا تحتاجها.

16 ـ راسل أصدقاؤك بالبريد الإلكتروني بدلا من استخدام الهاتف

17 ـ تخلى عن حضور السينما واستأجر فيديو عوضاً عن ذلك.

18 ـ هل تتناول طعامك في المطاعم؟ تناول طعامك في المنزل.

19 ـ الغذاء موجود «في الحقيبة» ـ أو يجب أن يكون ذلك.

20 ـ لا تشتري ذلك الكتاب! استخدم بطاقتك للمكتبة.

21 ـ اجعل فراغاً في صندوق البريد ـ الغي اشتراكك في المجلة التي لا تقرأها أبداً.

22 ـ استمتع بالاستعراضات أو قم بنزهة picnic التسلية المجانية هي الأفضل دائماً؟

23 ـ حوِّل سيارتك إلى «غرفة محادثة chat room» واستخدمها لنقل الآخرين بمقابل لموقع العمل.

24 ـ التحق بالحشد الموجود في الباص ـ تجنب سيارة الأجرة.

25 ـ اشتر بطاقة الطيران مسبقاً ـ وثابر على ذلك أيام السبت. سوف يكون لديك الوقت للمرح وذلك أرخص بكثير أيضاً!

26 ـ انسحب من النادي الصحي ـ التحق بمبنى الألعاب الرياضية المحلية.

27 ـ «قسائم حسم وضاعف أيام القسائم كما يقال.

28 ـ ماذا تعني الماركات؟ اشتر سائب بدلاً عن ذلك.

29 ـ تجنب المناشف الورقية ـ اغسل ثيابك مرات بدلاً عن ذلك.

30 ـ احترس من الأطعمة الجاهزة السريعة فهي ليست بالضرورة ملائمة للصحة.

31 ـ انضم إلى نادي مستودعات البضائع.

32 ـ دقق الإيصالات وانقلها عن طريق السكانر إلى الحاسب ـ ربما تحدث أخطاء

33 ـ تجنب المخازن المتخصصة غالية الثمن

34 ـ مقارنة أسعار السلع على الأنترنيت.

35 ـ هل لديك صندوق سيارة اشتري بالكميات الكبيرة.

36 ـ هل تستخدم بنزين بمواصفات عالية؟ معظم السيارات تشتغل بدونه بشكل جيد. دقق دليل السيارة للتأكد.

37 ـ انس الكلمات: «غسيل السيارة الأوتوماتيكي» ـ افعلها بنفسك واحصل على بعض الهواء النقي.

38 ـ استخدم تغيير زيت السيارة وخدمات التزييت على الزاوية بدلاً من استخدام خدمات الكراج الكاملة.

39 ـ لا تدفع أية إضافة لعقود الخدمات أو الكفالات الممددة ـ إن كفالة المصنع عادة تكون كافية.

40 ـ الغ الاشتراك في الأقنية التي لا تشاهدها مطلقاً ـ أو الغي اشتراكك في كابلات التلفزيون جميعها.

41 ـ لا تلمس زر تغيير الحرارة ـ البس سترة بدلاً عن ذلك.

42 ـ استخدم الدوش بدلاً من الحمام

43 ـ شغل الجلاية فقط عندما تكون مليئة

44 ـ هل تدقق الطاقة في منزلك؟ بعض الشركات تقدم ذلك مجاناً.

45 ـ لا تدفع أبداً مبلغ إضافي من أجل التأمين على سيارة الأجرة ـ من المحتمل أن تكون مغطى بواسطة بطاقة الائتمان أو التأمين الدوري على السيارة.

46 ـ لا تشارك باليانصيب ـ احتمال إصابتك بالبرق أعلى من احتمالات ربح اليانصيب.

47 ـ هل هذا هو وقت إعادة تمويل قيمة منزلك؟ راقب بعناية معدلات الفائدة.

48 ـ ادفع لنفسك أولاً ـ ضع جانباً دولاراً واحد يومياً.

49 ـ اشتر مكمورة piggy bank من أجل قطع النقود الصغيرة التي تجدها مرمية هنا وهناك.

50 ـ لا تنفق الزيادة التالية في دخلك ـ استثمر هذا النقد عوضاً عن ذلك.

أعتقد أن واجب الرجل أن يكسب كل النقود قدر ما يستطيع وأن يحتفظ بكل ما يستطيع، وأن يهب كل ما يستطيع

جون د. روكفيلر سير

صيغة شجرة النقد
كيف تحقق موارد من تدفقات نقدية مدى الحياة

بعد إشادة أساس متين من المهارات النقدية الثلاث الأولى دعنا نفترض أنك اتخذت قرارا بإضافة مورد آخر للدخل يتدفق إلى خزانتك مدى الحياة. وأنت تستطيع على الدوام أن تحصل على عمل جزئي. إلا أن هذا لا يشكل ذلك النوع من الدخل الذي أقصده. وأنت بالتأكيد لن تمارس أي عمل عن طريق الغير. وترغب بالطبع بالحصول على نوع من الموارد تستطيع تحقيقه بنفسك.

وفي هذا المجال فأنا أتحدث عن دخل رخوي residual income وهو مصطلح متقن يقصد به مورد متكرر من الدخل الذي يستمر بالتدفق سواء كنت موجوداً هنا أم لا. لقد علمت أيضاً من عدد من أصحاب الأعمال الصغار يقولون «لم نحصل على عطلة خلال خمس سنوات». هناك شيء ما خطأ في هذه الصورة. فأنا ليس لدي أي اعتراض على العمل الصعب

والذؤوب. ولكن بعد عدة سنوات من العمل الجاد يجب أن تصبح حراً في أن تملك موارد من الدخل تنصب في صندوق بريدك في تاهيتي. هل ت ذلك؟

نمطان من الموارد

خطي Linear وغير خطي Residual

ليست جميع موارد الدخل متساوية، لا تتحقق بنفس الطريقة ولا تتماثل من حيث نمط تكونها. بعض التدفقات خطية وبعضها غير خطية. إن إجابتك على الأسئلة التالية توضح فيما إذا كانت مواردك من الدخل خطية أم غير خطية. كم عدد المرات التي تحصل فيها على دخل عن كل ساعة عمل قمت بها؟

إذا كانت إجابتك مرة واحدة فإن دخلك في هذه الحالة يكون خطياً. إن موارد الدخل المتحققة من الراتب هي أيضاً موارد خطية. وفي هذه الحالة تحصل على الدخل مرة واحدة مقابل جهدك. أو بكلمة أخرى فإذا لم تستمر بالعمل، فإن دخلك سيتوقف بدوره. والأمر يختلف في حالة دخل غير خطي. فأنت تقوم بعملك الصعب مرة واحدة. ولكن بنفس الوقت فإن هذا العمل يطلق العنان لتدفق ثابت من الدخل لعدة أشهر وربما عدة سنوات. وأنت تحصل بهذه الحالة على دخل مرة ثانية وثانية مقابل نفس الجهد: أليس ذلك أمراً طيباً أن تحصل على مكافآت مئات المرات مقابل ساعة عمل واحدة؟

$$$

فطنة وحكمة

ربما اكتشف بن فرانكلين الكهرباء — لكن الرجل الذي اخترع العداد هو الذي كسب المال.

ايرل وارن

على سبيل المثال، لقد ألفتُ كتاباً في عام 1980 تحت عنوان: لا شيء مدفوع نقداً: Nothing Down: How to Buy Real Estate With Little or No Money Down كيف تشتري عقاراً بكمية قليلة من النقود أو بدون نقد؟ لقد

$$$

فطنة وحكمة

يسأل الرئيس أحد العاملين: لماذا لم تحضر للعمل؟ أجاب: أضعت بطاقة أمريكان اكسبرس ولا أستطيع مغادرة المنزل بدونها

أنفقت ما يزيد عن ألف ساعة من العمل الصعب في كتابي «لا شيء مدفوع نقداً» قبل أن أكسب بنساً واحداً. في حين أن فتيان مراهقين يعملون لدى ماك دونالز حققوا إيراداً أكثر مني. إلا أني لم أسعى لأجني راتباً. وإنما أردت أن أكسب الجعاله Royalty لذا كان يتوجب علي أن أضحي. وقد استغرق ذلك أكثر من سنتين قبل أن يبدأ النقد بالتدفق. ولكن كان لهذا الانتظار قيمة مقابلة. فقد حصلت على الملايين بشكل جعالات. وحتى هذه اللحظة ما زالت الشيكات تتدفق ولعقود قادمة. تلك هي قوة الدخل غير الخطية. فهو يستمر بالتدفق إلى ما لا نهاية.

نورد هنا مثالاً آخر: هل شاهدت الغطاء الصغير ملصقاً على فحص بطاريات دورا سل؟ لقد علمت بأن المخترع عرض فكرته على شركات البطاريات الكبيرة. ومعظم هذه الشركات لم تعر الاختراع أي اهتمام. إلا أن دورا سل أدركت أهمية هذا الإبداع ووافقت أن تدفع بضع بنسات فقط عن كل غطاء بطارية مقابل هذه الفكرة. والآن فقد حقق المخترع الملايين لأن هذه البنسات غير الخطية تراكمت وتجمعت فوق بعضها البعض. بكلمة أخرى لقد استثمر المخترع عدة ساعات من وقته لخلق هذه الفكرة وتغليفها وبيعها. والآن هذا الاختراع يحقق نهراً متدفقاً من الثروات المستمرة له ولعائلته. وأهم ما في الأمر - أنه لم يكن بحاجة أن يتواجد على رأس العمل! وكانت الثروة تتدفق بدونه.

الدخل الخطي مقابل غير الخطي: هل تلاحظ الفرق؟

إن سر الأغنياء لا يكمن أنهم يملكون نقوداً أكثر من غيرهم وإنما لأنهم يملكون حرية الوقت أكثر من الآخرين. ولأن معظم مواردهم هي بطبيعتها غير خطية، فهم يملكون الوقت للإنفاق على أي شيء يرغبون فيه.

عندما تنظر إلى حياة أناس من منظور الدخل غير الخطي، فإن

مجموعات عديدة من البشر ليسوا موسرين أو أغنياء كما يبدو ذلك. الأطباء وأطباء الأسنان لا يحققون دخلاً غير خطي من مخابرهم وعياداتهم. دخلهم الكامن قابل للتذبذب. وبإمكانهم أن يشاهدوا فقط عدداً معيناً من المرضى كل يوم. ويتوجب عليهم أن يتواجدوا من أجل مشاهدة كل مريض منهم. ذلك هو الدخل الخطي.

والشيء الآنف الذكر ينطبق في الواقع على البائعين والكبار، المعالجين الفيزيائيين والمحامين. فمعظمهم لا يستمتع بإمكانية الدخل غير الخطي. فقد يظهرون أغنياء إلا أنهم يعيشون في روتين مضجر كما هو الحال بالنسبة للباقي منا.

ما هي نسبة دخلك غير الخطي؟

قطنة وحكمة

العديد من المتفائلين اصبحوا أغنياء ببيعهم التشاؤم كاملاً

إذا كنت بارعاً فسوف تبدأ بتغير مواردك من الخطي إلى غير الخطي. وهذا سوف يضمن لك حرية الوقت لأن تفعل ما تريد ومتى تريد. وهذا يبدأ بالانتقال إلى تحقيق مورد غير خطي جديد مرة واحدة في السنة على الأقل. يوجد عدة طرق جديدة ومدهشة لتكوين دخل غير خطي هل تعرف من هو وارن بوفيت؟ إنه الأحذق في اختيار الأسهم في التاريخ. والمستثمر الأكثر ثروة في العالم والتي تقدر بقيمة صافية تصل لعشرات البلايين. ماذا يحدث إذا قام وارن بوفيت بنفسه بالاتصال بك هاتفياً وقدم لك فكرة مفيدة ومثيرة عن الأسهم. وسوف يخبرك بأن تضع كل بنس في سهم معين. يقول بأنه استثمر عدة مئات من ملايين من ماله الخاص وهو يعتقد أن السهم يشكل أنجع رهان لمضاعفة قيمته مرتين أو ثلاث مرات. ماذا يمكن أن تقول له؟ «آسف سيد وارن، لكن أرغب أن ألتقط أسهمي الخاصة عن طريق إلقاء نظرة حادة على جريدة وول

$$$

فطنة وحكمة

سأشارك بسرور في أي اختبار ليفحص الآثار الواقعة علي بسبب الثروة الكبيرة الفجائية

ستريت!» هل ستنصت إلى السيد وارن أو تستمر تفعل ما تريد من أشياء على طريقتك الخاصة؟

حسناً أنا لست وارن، لكن من خلال كتبي وندواتي ربما ساعدت في خلق عدد من أصحاب الملايين كما فعل وارن. وإذا كان لي أن أخمن العدد ربما كان هذا العدد بالآلاف. وهذا الكتاب يتضمن كل التدفقات المثيرة الصالحة للألفية الجديدة. وقد بذلت في هذا الكتاب الكثير من وقتي وجهدي. ويودي أيضاً أن أشاركك الفرص الأكثر نجاحا التي عشتها خلال عشرين عاماً. وهي فرص من المؤكد أن تخلق عدداً كبيراً من أصحاب الملايين ذوي الدخل غير الخطي في العشر سنوات القادمة. وبإمكانك أن تكون واحداً منهم.

صيغة شجر

إن الخطوة الأولى نحو جني تدفق موارد صحيحة للدخل تتمثل في تمرير هذه الموارد في مصفاة صيغة النقد ـ الخصائص التسعة الأساسية لتدفق النقد المثالي.

يفترض امتلاكك لشجرة نقد أن لديك مورداً مولداً للتدفق النقدي لا ينضب ولا يحتاج لجهد يتطلب حضورك جزئياً أو بدونه. من أجل أن يتحقق ذلك يجب أن تكون في وضع يمكنك أن تخلق وتتحكم وتملك ذلك المورد من الدخل. وبطريقة أو كلمة أخرى يمكن القول نفس الشيء بأنه يتوجب عليك أن تصبح منظماً .... entrepreneur رجل أعمال. ويمكنك الحفاظ دائماً على وضعك الوظيفي. لكن إلى جانب ذلك، وكوسيلة لحماية مستقبلك المالي لفترة طويلة، فأنت بحاجة أن تخلق أو تجد مورداً إضافياً للدخل بأقصى ما يمكن من السرعة.

منذ فترة وجيزة كنت أشاهد التلفاز حين كانت تجري مقابلة مع زوجين مسرحين من أعمالهم منذ فترة طويلة. وقد ظهرت الزوجة في شاشة التلفاز

قائلة وهي تزرف الدموع من عينيها «قمنا بعملنا الصعب لمدة سبعة عشر عاماً لضمان مستقبلنا، ونحن الآن أصبحنا على قارعة الطريق وهذا ليس عدلاً» وكان بودي أن أتصل بها من خلال جهاز التلفاز لأخبرها أنها كانت خلال سبعة عشر عاماً تعيش وهم الأمان. وهي لم تكن في مأمن - هي اعتقدت ذلك فقط. إن العمل لدى شخص آخر وما لم تكن تملك جزءاً من الأرباح لا يشكل ضماناً. هذا وهم الأمان.

إذا كنت تريد أن تصبح رجل أعمال وأنت في منزلك، يفضل أن تتعلم ما هي الأعمال التي لها قدرة كامنة على تحقيق مورد للدخل مدى الحياة، وكذلك أيضاً تلك الأعمال التي هي مجرد طريق مسدود أمام تحقيق بعض الدولارات الإضافية. قبل أن تؤول إلى الإخفاق والزوال. لذا بودي أن أعلمك الصيغة المناسبة للعمل السليم والناجح والمناسب للألفية الثالثة الجديدة. وأنا أطلق على هذه الصيغة صيغة شجرة النقد Money Tree Formula وهي من السهولة بمكان بحيث تستطيع تذكرها باستمرار لأنها تهجي كلمة شجرة النقد MONEYTREE.

في صيغة شجرة النقد Money Tree Formula حرف M يعني موارد متعددة من الدخل Multiple Streams of Income

إن الهدف الأول من بدء العمل في المنزل تتمثل في إضافة مورد آخر للدخل خلال حياتك باعتباره دخلاً صافياً مضموناً في حال انقطاع واحد من مواردك من الدخل. إن العمل في المنزل الذي تختاره يجب أن يكون مصدراً لأكثر من مورد واحد فقط من الدخل. ويجب بالتالي أن يصبح في آخر الأمر مصدراً لموارد متعددة من الدخل تتدفق من نفسها.

على سبيل المثال: لنفترض أنك مهتم بشراء مطعم جاهز للبيع. فما هي قدرته على النمو؟ هل باستطاعتك إضافة مخازن أكثر؟ هل فكرتك يمكن أن تولد حق امتياز؟ هل بالإمكان طبق الطعام الرئيسي أن يباع على مستوى

الوطن مثل مادة مجمدة؟ هل يمكن أن تمنح امتياز أسرار طعامك الخاص إلى مطاعم أخرى؟ هل يوجد إمكانية إيجاد كتاب للطبخ في مكان ما؟ ماذا عن تعبئة وبيع الصلصة الخاصة بك. ويجب أن لا يعتريك أي اهتمام للمشروع الذي لا يملك قدرة كامنة على التوسع من أجل خلق موارد إضافية للدخل. ومن أجل ذلك ولهذه الغاية، فإن حرف m الأول في الصيغة يقصد به تذكيرك بالموارد المتعددة من الدخل.

في صيغة شجرة النقد حرف «O» يعني التميز Stand For Outstanding

إذا لم يكن منتجك أو خدمتك أو المعلومات التي تقدمها متميزة من الطراز الأول، وفريدة من نوعها سوف تكون في آخر الأمر عرضة للمنافسة. إن الهدف من تكوين شجرة النقد أن تقوم بالعمل لمرة واحدة وبعدها يكون لديك تدفقاً من النقد خلال البقية الباقية من حياتك. فما الفائدة من الحصول على عمل يصبح في نهاية الأمر لقمة سائغة للمنافسة؟ ومن أجل أن يكون مصدر دخلك قابل للحياة والاستمرارية خلال عشر حالات من الركود القادم.

(وربما كان هناك العديد من حالات الركود في حياتك)، يتوجب عليك إذاً أن تختار عملاً أو خدمة أو مصدراً للمعلومات التي لديها الإمكانية أن تكون رابحة على الدوام وللأبد. عندما يصبح الوقت صعباً ينجذب الناس إما إلى الأسعار أو النوعية. لا تنحشر في منتصف الطريق. تلك هي الصيغة الأكيدة التي تؤدي إلى كارثة. وعليك أن لا تنافس الآخرين بالسعر. بل يتوجب عليك أن تتأكد أن نوعية منتجك متميزة .... وهو الأفضل مما تقدمه وبسعر مناسب. كل هذه الأمور سوف تمنحك الفرصة الجيدة للنجاح لفترة طويلة.

في صيغة شجرة النقد حرف «n» تعني لا شيء مدفوع نقداً

لماذا لا شيء مدفوع نقدا؟ حسناً ليس من المفروض أن تكون

مدفوعاتك من النقد صفراً تماماً... ولكن قليلاً من النقد الذي بحوزتك قدر الإمكان. فإذا كنت مثل معظم الناس فمن المحتمل أن لا تملك مئات الآلاف من الدولارات متوفرة لديك لاستثمارها في عملك.

ولكن ماذا تفعل لو توفر لديك مقداراً كافياً من السيولة؟ هل يتوجب عليك أن تسعى وتجد عملاً يكافئ نقودك وتطرحها بالأسواق؟ أظن أن إحدى الأخطاء الكبيرة أن تملك كمية من النقود وتضعها في عمل جديد.

$$$

فطنة وحكمة

تفقد 100٪ من الضربة التي لم تفعلها

وين كريتكسي

حصافة وحكمة

عش على قدر دخلك حتى ولو كان عليك الاستدانة لتعيش

جوش بيلينكس

نفترض أنك تنوي شراء امتياز مناسب. ومن الجائز أن يكلفك ذلك 100000 دولار، وهذا فقط من أجل شراء حقوق الامتياز. بعد ذلك فأنت تحتاج لشراء مخزون سلعي، إجراء تحسينات للأرض المستأجرة، معدات خاصة. ماذا تحقق من وراء ذلك؟ بالنسبة لمعظم الامتيازات فأنت تملك حق العمل لمدة اثنا عشر ساعة يومياً لتدير مجموعة من الموظفين من ذوي التعليم المنخفض، وغير متحمسين للعمل بما فيه الكفاية. ويتوجب عليك أن تؤمن شيك رواتب دائم لنفسك. بكلمة أخرى فأنت فقط تشتري عملاً لنفسك. لماذا تنفق عشرات الآلاف من الدولارات من نقودك لمجرد شراء مثل هذا العمل لنفسك... ويحمل العديد من المخاطر؟

سوف أطلعك على بعض الأعمال تستطيع أن تنطلق منها بدون أية مخاطر، قليلاً من النقد أو بدونه، مع إمكانية خلق عمل ما أدعوه " سير بعيداً " walk away تدفق نقدي ... النقد الذي يتدفق إليك سواء ظهرت للعيان أم لم تظهر.

في صيغة شجرة النقد حرف «E» يعني موظف ـ مشاكس

هذا هو الصحيح... أنت لا تريد موظفين. الموظفون خطرون! هم

يبدأون العمل بالشعور بأنهم مؤهلون للأعمال التي يؤدونها. «أنت لا تستطيع أن تطردني، أنا أملك هذا العمل». إن التزايد السريع في النزاعات بين العمال وأصحاب العمل سوف يقنعك بما فيه الكفاية بأنك تريد البحث عن عمل تقوم به بالمنزل وأن تؤديه بنفسك، مع نسبة ضئيلة من الموظفين متناسبة مع الدخل.

لقد اعتدت أن أكون رئيساً لشركة حلقات دراسية مؤلفة مما يزيد عن 200 موظف. وقد اتخذت قراراً بتقليص هذا العدد عندما ادعى علي أحد الموظفين بأنني أمارس التمييز في العمر. لقد بلغ نهاية الستين عندما أتى للعمل لدينا. وعندما لجأنا لتسريحه في فترة انكماش اقتصادي، تقدم بدعوى ضدنا مطالباً بمبلغ 500000 دولار. وقد كلفنا ذلك 2000 دولار دفعت لتغطية نفقات المحكمة. وكانت هي المحاولة الأخيرة. وقد قررت بعدها أن لا أضع نفسي في مثل هذا الموقع حيث يمكن لموظف ناقم وبدعم من محامي بارع أن يحصل على كل ذلك.

واليوم ليس لدي أي موظف. أنجز اليوم عملاً بقدر ما اعتدت عليه وبمشاحنات أقل 200 مرة. أفضّل بالطبع هذه الطريقة. وكل الموارد التي أكسبها يمكنني مراقبتها بواسطة الهاتف من أي مكان في العالم وخلال دقائق معدودة في اليوم.

صديق من أصدقائي، دان كندي، صاغها على الشكل التالي: «عندما يتعلق الأمر بالموظفين، وظّف ببطء وسرّح بسرعة.» إلا أن معظم رجال الأعمال يفعلون خلاف ذلك. فهم يوظفون بسرعة ويسرحون ببطء. وأنا أقول حاول أن تجد أعمال شجرة نقد لا تتطلب أي موظف. عندئذ فأنت لست بحاجة لتقلق من التوظيف أو الاستغناء عنهم. فإذا كنت بحاجة لمساعدة. ابحث عن مصدر عمل من الخارج.

في صيغة شجرة النقد حرف «Y» يعني الغلة

إن الموارد التي تختارها يجب أن تكون ذات غلة عالية، بمثابة أبقار نقدية مدرة للربح المرتفع. ومنذ ست سنوات بدأت صديقة لي، تدعى كوليت القيام بالعمل في المنزل. وبأقل من سنة بدأت تحقق 10000 دولار في الشهر الواحد.

وما هو أكثر من ذلك إن هذا العمل هو عمل شجرة نقد. وبالإمكان تحقيق تدفق النقد حتى لو قررت التوقف عن العمل! ولكن لماذا التوقف عن العمل طالما تحقق الكثير من التسلية؟ واليوم وبعد 6 سنوات، حققت تقدماً في عملها حتى باتت تكسب دخلاً صافياً ما يزيد عن مليون دولار في السنة.

ما هي الغلة أو العائد الذي يحققه ذلك النوع من الدخل؟ هذه الغلة تعادل ملكية 20 مليون دولار مودعة في البنك بمعدل فائدة 5 ٪ ! هذه هي فكرتي عن الغلة. وفي هذا الكتاب سوف تكون مشاركتي بالضبط توضيح كيف حققت كوليت ذلك. وسوف نرى أعمالاً أخرى تقدم لنا نفس النماذج من سمات شجرة النقد.

في صيغة شجرة النقد حرف «T» يعني الاتجاه والتوقيت

إن البدء بالعمل بعكس الاتجاه المألوف هو بمثابة سباحة ضد التيار. إدارة العمل بحد ذاته صعباً بما فيه الكفاية بدون محاولة السباحة ضد التيار. وعندما تختار عملاً متماشياً مع التيار فهو بمثابة العوم مع التيار. كيف تختار عملاً متماشياً مع التيار.

في الفترة الأولى التي اخترت فيها العمل كانت مباشرة بعد التخرج من الكلية. وقد بدأت بشراء عقارات، ولحسن الحظ كان التوقيت مناسباً للغاية. لقد كانت الأجيال الشابة تبحث عن تملك عقارات، وأدى الطلب عليها إلى رفع الأسعار نحو الأعلى. وكل شخص كان بحوزته عقاراً حقق نجاحاً

مذهلاً. كان بإمكانك أن تتجنب تقريباً فعل أي خطأ يمكن حدوثه.

بعد ذلك بدأت أعلِّم الناس كيف يشترون عقاراً بقليل من النقد أو بدونه أحياناً. وقد جلبت إعلاناتي المبوبة الصغيرة عدداً كبيراً من الاتصالات الهاتفية. وكان ذلك بمثابة دفعة مغذية. لقد كنت أسير في الاتجاه المألوف، وقد حققت أعمالي في الحلقات الدراسية ما يزيد عن مائة مليون دولار خلال العقد الذي تلى ذلك.

ويعود السر في ذلك إلى أن تكون في مقدمة الاتجاه وأن تركب الموجة. إن أكبر موجة في هذا القرن تتمثل في النمو الكبير في عدد الأطفال. وإن 76 مليون إنسان ولدوا ما بين عامي 1946 ـ 1964. وأن الجيل الحالي يعادل 4 مرات الجيل السابق. وعندما يتدفع هذا الكم من البشر نحو الأمام عبر الزمن، فإنه يخلق موجة كبيرة من الطلب. إن اختيار عمل عند حافة الريادة لهذا التموج العمري خلق الآلاف من فرص الحظ. ويجب أن تكون واثقاً بأن عملك الجديد يقود هذا الاتجاه لا أن تكون مقتاداً منه. وهذا بحد ذاته يخلق فرقاً كبيراً في نمط حياتك.

في صيغة شجرة النقد حرف «R» يعني غير خطي

سبق وأن تحدثنا عن أهمية هذا الجزء من صيغة شجرة النقد. ولكن من أجل التأكيد على أهمية هذا المفهوم بصورة أوضح، دعنا نقارنه بالسلم المتحرك. هل سبق لك أن صعدت هذا السلم وهو في اتجاه السير نحو الأسفل. أي الطريق الخطأ؟ فعندما تصعد على السلم المتحرك نحو الأسفل عليك أن تسير بسرعة لتبقى فقط في نفس المكان وحتى يصبح بإمكانك بلوغ القمة عليك أن تضاعف السرعة مرتين. أما بالنسبة للأشخاص الذين يقفون على السلم المتحرك نحو الأعلى فلا يحتاجون بذل أي جهد لبلوغ الهدف.

$$$

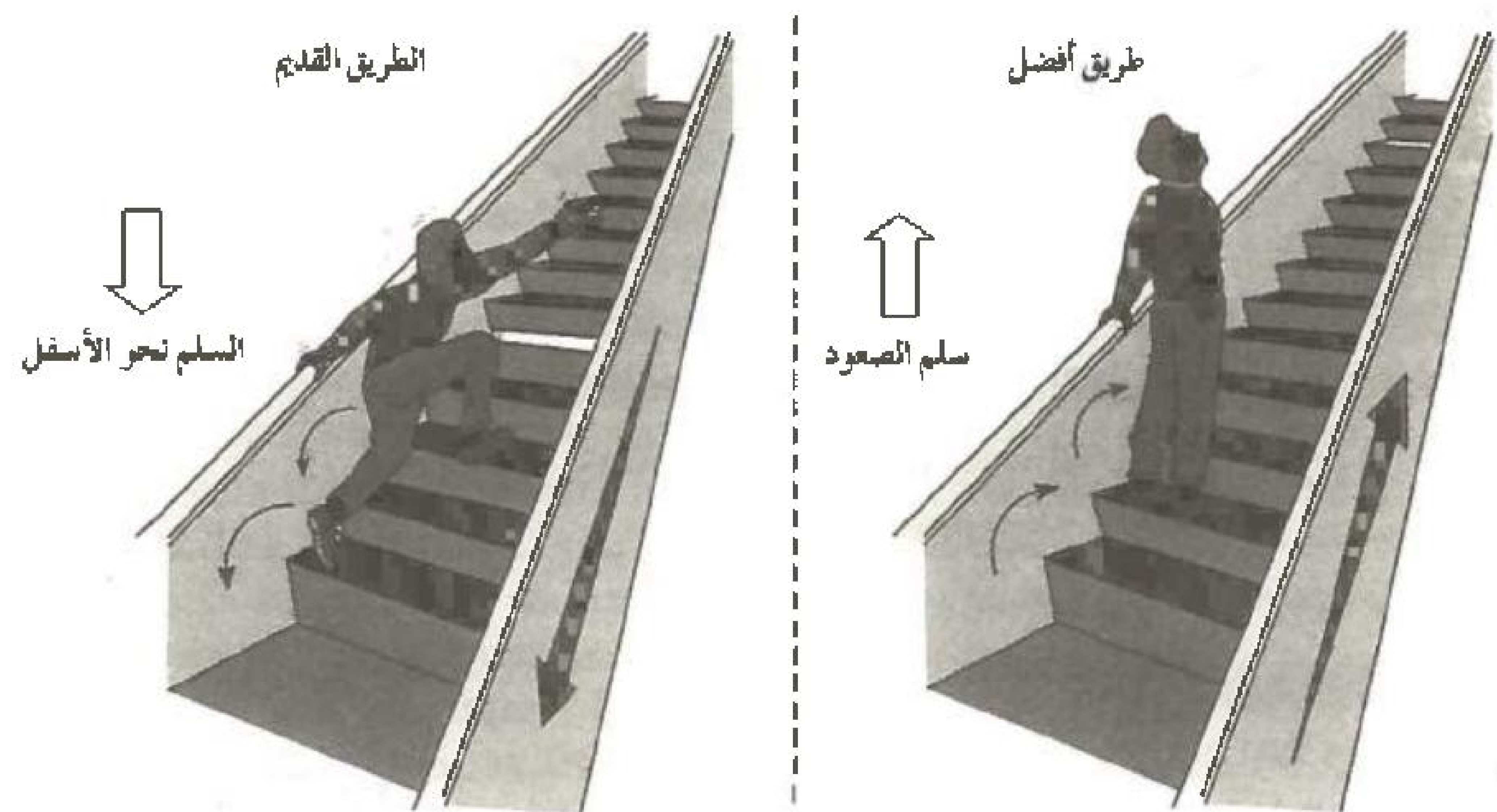
فطنة وحكمة

احسبه ذلك الذي يتغلب على رغباته أشجع من ذاك الذي يتغلب على عدوه ذلك أصعب انتصار هو الانتصار على النفس.

اريستوتل

وهم يكتفون بالوقوف على السلم ممسكين الأطراف بأيديهم والمصعد يأخذهم إلى القمة. (انظر الشكل 1.3)

على أي سلم متحرك موجود أنت؟



الشكل 1.3 السلم الصاعد والهابط

إن مثال السلم المتحرك نحو الأسفل أو نحو الأعلى يمثل نوعين من الدخل الذي بإمكانك أن تكسبه: الدخل الخطي والدخل غير الخطي. اقتصادنا هو بمثابة السلم المتحرك نحو الأسفل. فأنت تقوم بالعمل الصعب من أجل أن تكسب نقودك، ولكن مع التضخم عليك أن تكسب زيادة 3٪ إلى 5٪ في السنة التالية فقط من أجل أن تبقى بنفس المكان. إلا أن هذه الحالة تؤدي إلى تصنيفك.

في شريحة ضرائب أعلى. وبقدر ما تحقق من زيادة بقدر ما تبرر داء الضرائب. تبدو أنك تعمل أكثر فأكثر دون أن تحرز أي تقدم. رصيد حسابك في البنك يكسب 2٪ ورصيد بطاقتك الائتمانية تكلفك 20٪. هذه الحالة تقودك إلى مأزق على مدى 24 ساعة في اليوم. وسوف تتعجب بأنك لا تحقق أي تقدم يذكر. وإذا حدث وتوقفت فإن السلم المتحرك سوف يقودك

نحو الأسفل حتى نهاية القاع.

هذا يشبه تحقيق الدخل الخطي. وعندما أفكر بهذا النوع من الدخل فإنني أتذكر بالوقت نفسه الخديعة التي تتم بواسطتها القبض على القردة في أفريقيا. المواطنون في هذه القارة يتناولون عادة جوز الهند ويقطعون أحد أطرافها ليحصلوا على ثقب صغير إلى حد يسمح لكف القرد أن يدخل فيه. في حين أن الطرف الثاني من جوزه الهند يبقى مربوطاً إلى حبل طويل. في نفس الوقت يضعون الفول السوداني في الطرف المثقوب من جوز الهند ويتركونها في أرض عارية من الأشجار ثم يختبئون خلف شجرة وينتظرون حتى يأتي القرد. وعندما تصل القرود تشم رائحة الفول داخل قشرة جوز الهند، ويمد أحدهم يده إلى داخل القشرة ليتناول الفول من داخلها، إلا أن الحفنة من الفول تكون عادة كبيرة لدرجة أن القرد يظل متعلقاً بثقب جوزة الهند. عندئذ يقوم المواطن الأفريقي بجذب الحبل إلى ناحيته ويسوق القرد الساذج إلى الأسر لأن القرد في هذه الحالة لا ينأى بنفسه عن حفنة الفول لينفذ بجلده.

هل تقوم بالعمل للحصول على الفول؟ إذا كنت تسير نحو الأعلى بعكس على السلم المتحرك نحو الأسفل فاعلم تماماً أنك وقعت في شرك القرد. ما تسعى إليه هو الدخل من على سلم متحرك نحو الأعلى. أي سلم متحرك تملك الآن؟ هنا تجد قائمة تحتوي أنواعاً عديدة من الدخل غير الخطي الذي تريد أن تكتشفه:

المدخرون يكسبون فائدة.

كتّاب الأغاني يكسبون جعالات Royalties عن أغانيهم

الكتّاب مثلي يكسبون عجالة من كتبهم وشرا

يحصل وكلاء التأمين على عمل غير خطي

يحقق وكلاء الأوراق المالية مبيعات غير خطية.

مسوقو الشبكة يكسبون عمولات غير خطية

ممثلو المسرح يكسبون جزءاً من دخل العمل المسرحي

يحصل رجال الأعمال على أرباح أعمالهم

يحصل أصحاب الامتيازات على رسوم الامتياز.

يحقق المستثمرون إيرادات، وفائدة، وارتفاعاً في الأسعار ..

الفنانون المشهورون يكسبون جعالات عن إبداعاتهم.

يتلقى المبرمجون جعالات.

يحقق مصممو الألعاب جعالات.

يحقق المكتشفون جعالات.

يمكن أن يحقق الشركاء أرباحاً.

مالكو قوائم عناوين البريد الإلكتروني يحصلون على رسوم تأجير.

مالكو العقارات باستطاعتهم الحصول على أرباح في صورة تدفقات نقدية.

يحصل المتقاعدون على معاشات تقاعدية.

يحصل مصدقو الشهرة على نسبة من الأرباح الإجمالية.

يحصل مستشارو التسويق على نسبة من الربح أو الإيراد الإجمالي.

عندما تذهب مساءً إلى فراش النوم وجِّه إلى نفسك السؤال التالي: «ما هي النسبة من ساعات اليوم التي أنفقتها لأحقق دخل غير خطي؟» فإذا كان الجواب لا شيء فأنت في مأزق. من الأفضل أن تستيقظ باكراً في اليوم التالي وتبدأ بالعمل. سوف نعلم الكثير عن الدخل غير الخطي في وقت لاحق. والآن آمل أن تدرك أن مثل هذا يشكل جزءاً حيوياً من صيغة شجرة النقد.

في صيغة شجرة النقد يعني حرف «E» جوهري لكل إنسان وكل يوم

أياً كان نوع العمل الذي تمارسه وأنت في المنزل حاول أن تختار سلعة أو خدمة أساسية أو ينظر إليها على أنها أساسية من قبل شريحة واسعة ومتحمسة من المجتمع. دعني أعطيك السبب الحقيقي وراء بقاء العقارات دائماً عربة كبيرة خالقة للثروة ومصدر أولي للدخل غير الخطي لمئات الآلاف من الناس. إنها تناسب صيغة شجرة النقد. تحقق من ذلك من أجلك وسترى لماذا.

أية مادة اخترتها للتسويق تأكد فقط من أنها أساسية. كلما احتاجها عدد أكبر من الناس ولمرات كلما أصبح عملك أكثر نجاحاً.

في صيغة شجرة النقد حرف «E» يعني الحماسة

يجب أن تحب ما تعمل. فإذا كنت تكره ما تبيعه، فسوف لن تكون مطلقاً في وضع جيد ومناسب لذلك. النصيحة الأولى التي يقدمها لنا كاري هالبرت Gary Halbert، وهو أحد المرشدين الهامين في مجال التسويق على مر الأيام يقول: بع ما تحبه. والحقيقة أنك لن تصبح كبيراً بصدق ما لم تفعل ذلك.

$$$

فطنة و

٪80 من النجاح هو

– وودي آلن

حسناً، لديك السمات التسعة الأساسية لصيغة شجرة النقد. وهذه الخصائص التسعة هامة لذلك النوع من الأعمال غير المرتبطة بأحد، والبعيدة عن النزاعات، والتي تحقق موارد من تدفقات نقدية مدى الحياة.

وفي هذا الكتاب سوف تكتشف بعمق الأعمال العشرة الواقعية التي تلائم هذه الصيغة بشكل كامل.

الآن: ما هو الحال بالنسبة لكسب الراتب؟ عندما تكون موظفاً ربما

كان ذلك أمراً باعثاً على الاعتزاز والاستمتاع في تحقيق دخل، ولكن هذا لا يلائم صيغة شجرة النقد ... وهذا الدخل لا يتدفق على مدى أربع وعشرون ساعة كل يوم. ومن أجل أن تكسب أنواعاً خاصة من تدفقات النقد التي ستتعلمها في هذا الكتاب يتوجب أن تفكر أقل بوصفك موظفاً، وأن تفكر أكثر بصفة مستثمر أو منظم.

حتى لو كنت موظفاً عليك أن تفكر بنفسك باعتبارك وكيلاً حراً. وذلك كما هو الحال في الرياضة. حيث يؤجر الرياضيون مهاراتهم لفريق معين على أساس مؤقت.

وبالتالي في نهاية الأمر ستؤجر مهاراتك ـ وعقلك، وخبرتك، وجسدك ـ إلى أصحاب عمل بحاجة إلى ذلك. يجب أن تصبح شخص متخصص بأعمال استشارية مؤجراً خدماتك إلى فريق يعرض أفضل شروط، وعلى أساس عقد قصير الأمد. بالإضافة لذلك فإن استقرارك المالي سوف يتحقق من استثمار 10٪ من إيراداتك .

$$$

فطنة وحكمة

لاحظ السلحفاة.

إنها تحقق التطور فقط عندما تبرز عنقها للأمام

جيمز بريانت كونانت

ومن أجل ذلك فأنت بحاجة لأن تفكر كما يفكر رجل الأعمال. وهذا الأمر بالنسبة لكثيرين يشكل خبرة غير مألوفة.

منذ مائة سنة خلت، كان 90 ٪ من أسلافنا رجال أعمال. أما الآن فإن هذا العدد يتراوح بين 10 إلى 20 ٪. فمع الانتقال من المزارع إلى المصانع تنازلنا عن حريتنا إلى مؤسسات مركزية ضخمة. لقد أصبحنا ليني العريكة. وفقدنا خبراتنا كرجال أعمال. ولكن في الوقت الحاضر فإن نموذج العالم الجديد في تغير مستمر، فقد أجبرنا «للعودة إلى المزرعة» كما يقال ـ العودة إلى المسؤولية الفردية. إن العالم بأسره يبتعد عن السلطة المركزية من أي نوع. ومع عملية تصغيرالحجم فإن الشركات الكبيرة تنشطر إلى فرق عمل

تعمل من أجل الربح: مراكب أصغر بدلاً من سفن حربية مثقله. إن الكثير من هؤلاء الذين جرى تصغيرهم أدركوا أن كونهم موظفين أخطر عليهم لو أنهم يديرون أعمالاً لحسابهم الشخصي. وهذا الأمر هو الذي دعَّم ثورة العمل في المنزل خلال العقد التاسع من القرن العشرين. وذلك عندما نشأ العمل المنزلي بمعدلات غير مسبوقة.

إن تعريف رجل الأعمال ـ أي الشخص الذي يبيع سلعة أو خدمة من أجل الربح ـ هو مفهوم أوسع للغاية من أجل نقاشنا هنا. إن معظم رجال الأعمال لديهم أعمالاً لا تشكل شيئاً أكثر من كونها كفخاخ القرود... مثل مخازن الحلويات هي تلك التي تقدم ببساطة أعمالاً لمالكيها. فهم لا يملكون الحرية لأن يأتوا ويذهبوا كما يرغبون. فهم مرتبطين بأعمالهم القائمة على شخص واحد. هذه ليست فكرتي عن التسلية.

إن ما نسعى إلى خلقه أنت وأنا هو شيء آخر أكثر فعالية. نحن نريد دخلاً غير خطي ـ تدفقات من الدخل مدى الحياة لسنا بحاجة إلى إدارته. ونحن نسعى إلى تحقيق نفس الشيء الذي تحدث عنه كاري ترودو Gary Trodeau كهدف نهائي له. وهو الكاريكاتور المشهور حين قال: «أريد أن أخلق نمطاً من الحياة لا يحتاج لحضوري». ونحن نريد أن نخلق تدفقات نقدية لا تتطلب حضورنا. فأنت لا تحاول أن تحقق دخلاً من عمل عادي أنت أبوه وأمه أو من مخزن بقالة يقع على الزاوية ولساعات عمل منتظمة. أنت تريد دخلاً على سلم متحرك نحو الأعلى يتدفق إليك... سواء استيقظت هذا الصباح أم لا.

هل تستطيع ملاحظة أوجه الخلاف؟ آمل ذلك لأن الأمر حاسم. فإذا بدأت وبذهنك هذا الهدف، عندئذ سوف تكون قادراً على أن ترى من خلال آلاف فرص العمل المقدمة إليك كل يوم وهي عديمة الشأن، وكذلك تلك الأعمال المميزة والتي تحقق هدفك في دخل شجرة النقد.

على سبيل المثال: افتح أي مجلة تتضمن فرص للدخل والتي تجدها في أكشاك الصحف الهامة. فسوف تجد عدداً كبيراً من إعلانات العمل مثل تنظيف سجاد، عمليات إصلاح وتنجيد، تصليح سيارات. عمل صعب. ويتطلب منك أن تكون هناك. وبالتأكيد ممكن أن تحقق دخلاً جيداً، ولكن هل هذا الدخل خطي أم غير خطي. هل هو دخل فخ القرد أم دخل شجرة النقد؟ هل بإمكان جهودك أن تحقق تدفقاً للدخل مدى الحياة عندما تتوقف عن العمل؟ إذا كان الجواب لا فهو بمثابة عمل فخ القرد الذي يتطلب ساعات عمل طويلة في محاولة الصعود نحو الأعلى على سلم متحرك نحو الأسفل. ما لم تستطع أن تكتشف طريقة لتحوله إلى شجرة نقد، تابع البحث.

أي نوع من المنظمين أو المقاولين أنت؟

يوجد هناك أصناف عديدة من رجال الأعمال ـ مشاريع أعمال شجرة النقد غير خطية متخصصة. وأدرج أدناه تسميتي لهم:

رجل أعمال داخلي Intrapreneurs

رجل أعمال إضافي Extrapreneurs

رجل أعمال معلوماتي Infopreneurs

رجل أعمال ديناميكي Autopreneur

من المحتمل أنك سوف تلائم واحداً أو أكثر من هذه الفئات. والأسئلة التالية سوف تساعدك لتقرر الموضع اللائق بك.

بداية هل أنت جيد في التأثير على قرارات الآخرين؟ هل يعتمد الناس على مشورتك بسهولة؟ هل ترغب بإعطاء نصائح للآخرين؟ هل بإمكانك أن تكون داعياً جيداً لسلعة أو خدمة تعتقد حقاً بفائدتها أو جدواها؟ هل تشعر بأن أفكارك تحمل بما فيه الكفاية القيمة بحيث يمكن للآخرين أن يدفعوا

مقابل هذه الأفكار؟ هل تستمتع بعملية البيع؟ إذا كان الأمر كذلك فمن المحتمل أن تكون ملائماً إلى حد كبير كرجل أعمال داخلي Intrapreneurs.

هل تجد في نفسك الإمكانية لأن تكون فناناً؟ هل تستمتع بعملية الإبداع؟ هل تحب التسلية؟ هل تجيد عملية إيجاد حلول للمشاكل؟ إذا توفرت هذه الصفات فيمكن أن تكون بمثابة رجل أعمال خارج المؤسسة Extrapreneurs.

هل تستمتع بتنظيم وتبسيط المعلومات؟ هل تستمتع بالتعليم؟ هل تستطيع شرح المواضيع المعقدة بسهولة؟ هل من الأهمية بمكان بالنسبة لك أن تساعد الآخرين بحيث يتمكنوا من تحسين نوعية حياتهم؟ هل يمكن أن تعتبر نفسك صاحب أفكار وتتمتع وحدك بإيجاد حلول مبدعة للمشاكل المطروحة؟ هل ترغب في الكتابة؟ هل تجيد عملية الاتصال والتواصل؟ هل تحب القراءة؟ إذا تحقق كل ذلك فمن المرجح أن تكون رجل أعمال معلومات Infopreneurs.

هل أنت مدخر جيد؟ هل ترغب في الحصول على آخر قطرة من المنفعة من وضع ما؟ هل تستمتع بأن ترى نقودك تنمو وتزداد وأنت في حالة نوم؟ هل ترغب في تحليل الأرقام؟ هل ترغب بالقيام بإنجاز إتفاقات؟ هل تستمتع بإيجاد صفقات رابحة؟ هل تحسن القيام بالمقارنة بين مشاريع مختلفة لاتخاذ القرار المناسب؟ هل تحسن ترتيب لقاءات بين الناس أو تجميع ممتلكات؟ هل ترغب في تحويل إذن نعجة إلى حقيبة حرير؟ هل ترغب في تحسين وضع متدهور؟ هل ترغب في تملك الأشياء؟ إذا كان الأمر كذلك فمن الممكن أن تكون رجل أعمال ذاتي جيد Autopreneur.

مهارات رجل أعمال داخلي: التأثير، الإقناع،

يمارس رجل أعمال داخلي عمله في داخل الشركة، ليس بصفة موظف وإنما بصفة مشاور، رجل مبيعات بالعمولة، أو شريك في الملكية جزئياً.

وبالنسبة للأشخاص الذين يرغبون بالقيام بدورهم داخل فريق عمل، فهذا خيار مثالي.

وكلاء تأمين يحصلون على عمل غير خطي

وكلاء الأوراق المالية securities agents يحققون مبيعات غير خطية

مسوقو الشبكة يحصلون على عمولات غير خطية

المدراء المساهمون يملكون حق بيع وشراء أسهم الشركة

مهارات رجال أعمال خارجيين: أن يكونوا مبدعين ومفكرين مثل:

كتّاب الأغاني يكسبون جعالات

ممثلو المسرح يحصلون على حصة من عملهم

الفنانون التشكيليون يحصلون على جعالات من رسومهم

مصمّمو الألعاب يحصلون على جعالات

مصدّقوا الشهرة يحصلون على نسبة إجمالية من الأرباح

المكتشفون يحصلون على جعالات

مهارات رجل أعمال المعلومات: أن ينظم، أن يبسط، أن يعلم

رجل أعمال المعلومات هو الشخص الذي يحقق نقداً من بيع المعلومات. والمنتج الأساسي هو بيانات، أو المعرفة، أو المهارة، أو معلومات متخصصة. وفي هذه الحالة تستطيع أن تحول أفكارك ومعرفتك وخبرتك إلى نقد. على سبيل المثال:

الكتّاب مثلي يحققون جعالات من كتبهم وشرائطهم المغناطيسية.

يحصل مستشارو التسويق على نسبة من الأرباح أو الإيراد الإجمالي.

أصحاب الامتيازات يحققون رسم الامتياز.

صانعوا البرامج المرنة يحقّقون جعالات.

منفذو برامج الانترنيت يحققون إيرادات من الإعلانات وجعالات.

مهارات رجل الأعمال الذاتي: أن يحلل، أن يكتشف القيمة الحقيقية، أن يستثمر.

خلافاً لرجال الأعمال التقليديين الذين يبتدعون أعمالاً تمارس البيع (كما يسميها واحد من زملائي) «مواضيع صعبة ووعرة» فإن رجل الأعمال الذاتي يتطلع الآن لملكية موارد ذاتية من الدخل أوتوماتيكية بدون مشاحنة. وسوف نعود إلى هذا الموضوع في وقت لاحق.

رجال الأعمال يولّدون أرباح عمل.

مالكو حسابات التوفير يكسبون فائدة.

المستثمرون يحقّقون إيرادات أسهم وفوائد وارتفاع في الأسعار.

يكسب راهنوا الخصم فائدة.

يكسب حاملو شهادات حجز الضريبة غرامات فوائد عن الضرائب المتأخرة عن السداد.

يحصل مالكو قوائم البريد على ر م

خطط تقاعد الشركة يحقق تدفقاً من الدخل

شركاء المضاربة يحققون نسبة من الأرباح.

مالكو العقارات يستطيعون تحقيق أرباح تدفق

خلاصة القول، أنت تحتاج إذن لتبدأ التفكير أكثر، مثل رجل أعمال شجرة نقد وليس مجرد موظف: والآن قد تعلم هذا الادراك، عليك مقابلتي

في الفصل التالي لتعرف ما هي جبال النقد*.

2 هذا النوع من تصنيف الدخل تعزز في الحياة الاقتصادية الرأسمالية المعاصرة ولم يرافقه تعريب لتلك المصطلحات؛ مما شكل صعوبة في اختيار الكلمات المناسبة. وقد وجد المترجم من المناسب استخدام تعبير دخل رخوي للمصطلح residual income قياساً على المصطلح الجديد الاقتصاد الرخوي. بالمقابل استخدم عبارة مورد خطي للمصطلح linear streams

* لمزيد من المعرفة لتحقيق الخطوة اللازمة لتكوين فكرة عن وكيل أعمال حر، انظر إلى www.multiplestreamsofincome.com,keyword freeAgent

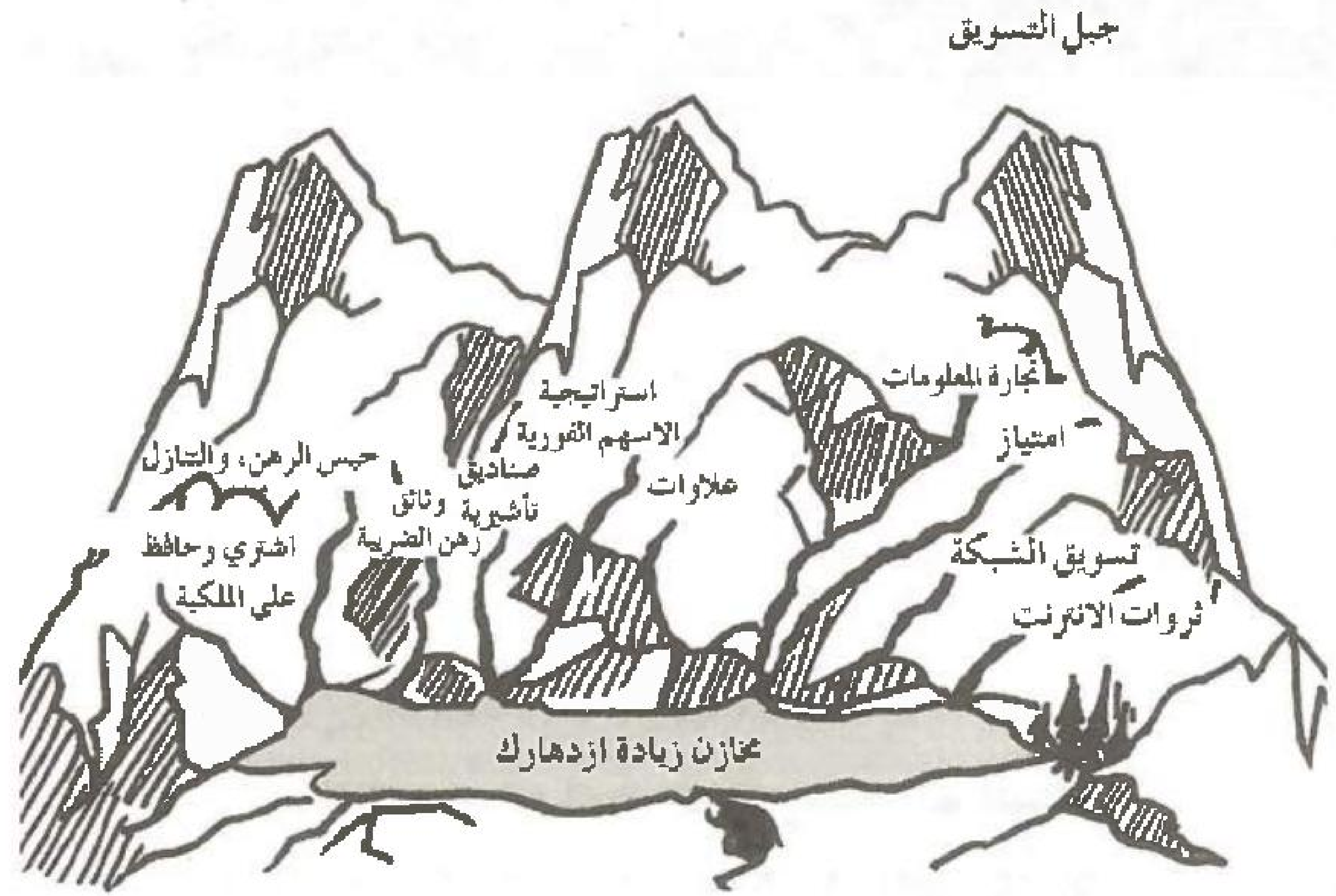
نحن بداية الافتتاحية في الصفحة الافتتاحية
في فصل الاحتمالات اللانهائية
روديارد كيبلينغ

السلسة الجبلية للحرية المالية
الجبال النقدية الثلاثة الضخمة

يوجد ثلاثة جبال ضخمة للحرية المالية. وكل جبل فريد يختلف عن الآخر. ولكن فإن كل جبل مهم إلى درجة كبيرة بالنسبة لنجاحك المالي على المدى البعيد. إن الاستثمار في سلسلة الجبال كاملة، سوف تمنحك ضمان التنوع والكشف الأكيد عن الفرص المثيرة.

كل من هذه الجبال النقدية تتدفق موارد منفصلة من الدخل. وكما هو واضح في الشكل 1.4 يوجد عشر موارد منفصلة من الدخل. والهدف الأساسي أن تحصل على موارد عديدة من كل جبل نقدي يتدفق إلى خزان ازدهارك المتراكم.

في الفصول القادمة سوف أرافقك إلى مصدر كل من ينابيع الحرية المالية. تذكر أن هذه الموارد ليست موارد عادية من الدخل. وكل مورد موضح بعناية من خلال استخدام صيغة شجرة النقد كما وردت في الفصل 1.3. وأنت بدون شك تريد موارد تتدفق إلى حياتك أربع وعشرين ساعة



الشكل 1.4 مجال جبال الحرية المالية

خلال اليوم ـ حتى أثناء نومك. وفي الفصول التالية سوف أبين لك كيف تحقق هذه الموارد الخاصة من الدخل على قاعدة الوقت الجزئي، حيث تقوم بالعمل بسهولة وأنت في منزلك، مستخدماً جزءاً من نقودك أو بدونه. وبعدد قليل من العاملين أو بدونهم، مستخدماً أنظمة بسيطة أثبتت نجاحها وتعمل بشكل فعال.

فقط كلمة تحذير قبل أن نبدأ. إن كل من هذه الجبال الثلاثة الواسعة تحتوي على الآلاف من الفرص الحقيقية، ومئات من تقنيات صنع النقد منفصلة عن بعضها البعض، ودزينات من صيغ صنع النقد. وكل واحد من هذه الجبال يمكن أن يتطلب سنوات حتى تستطيع تعلمها والسيطرة عليها.

إن الغاية من هذا الكتاب ليست إعطائك مقتطفات موسوعية عن السلسلة الجبلية التامة للنقد. فإذا كنت مثل بقية الناس فأنت بطبيعة الحال أصبحت مزوداً بمعلومات كثيرة للغاية. فهناك العديد من مجلات وول ستريت تركت جانباً دون قراءة، وهناك أيضاً العديد من مجلات النقد مكدسة

عالياً فـي إحدى الزوايا، وأيضاً عروض مالية كثيرة للغاية مكدسة في صندوق بريدك، والعديد من المواقع على الأنترنيت مزودة بالمعلومات، والعدد الكبير من الكتب مكدسة فوق بعضها على الرفوف، والعديد جداً من المشاورين الماليين يطلبون تقديم المشورة إليك. وكل ذلك يمكن أن يكون فائضاً عن الحاجة والناس في مثل هذه الحالة لا يفعلون شيئاً. وكما يقول المثل «العقل المرتبك يقول على الدوام لا».

عندما تكون في حالة تغمرك فيها المعلومات، عليك فقط أن تتذكر قاعدة 20/80: فقط عشرون بالمائة من الأشياء التي تقوم بها تحقق لك ثمانين بالمائة من النتائج.

فأنت لا تحتاج لأن تكون على علم مائة بالمائة بالحقائق حول النقد. تحتاج فقط إلى 20 ٪ التي سوف تمنحك ثمانين بالمائة من النتائج. التركيز على بعض النشاطات الهامة سوف يمنحك قوة هائلة. وهدفك الأساسي أن تكون على ثقة وبما فيه الكفاية لأن تطلق سنوياً على الأقل مورداً واحداً من الدخل. وعندما تحقق هذا الهدف سوف تحقق نتائج باهرة في حين يكون معظم الآخرين من حولك غارقين بالتفاصيل ويساورهم الشك والخوف.

على سبيل المثال، دعنا نأخذ جبل العقارات. وهذا يشكل قسماً وهائلاً من خطتك لتحقيق الحرية المالية مدى الحياة. ويوجد مئات من الكتب حول كيفية الحصول على النقد في مجال العقارات. وأنا بدوري ألّفت ثلاثة كتب من هذه الكتب. وكل كتاب منها يتضمن دزينات من الاستراتيجيات، والتقنيات، وأفكار مفيدة. بصراحة هناك أشياء أكثر مما ينبغي لتتعلم... ـ وأنا قمت بدراسة مجال العقارات لمدة عشرين عاماً ولكنني لا أعرف مطلقاً كل شيء عنها.

ومع ذلك، باستطاعة أي شخص أن يعرف بما فيه الكفاية ليقوم

بالعمل، لأن كل فرع من استثمار العقارات يمكن أن يحتوي على نسبة عشرين بالمائة من المعلومات التي تمنحك ثمانين بالمائة من النتائج. ما هي العوامل الحاسمة في استثمار العقارات؟ يوجد ثلاثة عوامل:

إيجاد الفرصة (اللقية: Finding)

إيجاد التمويل (Funding)

$$$

فطنة وحكمة

إذا أعطيت للناس ضوءاً سيجدون طريقهم الخاص

– دانت

حصافة وحكمة

أعلم أنهم قالوا أن المال لا يشتري السعادة لكن أحب أن أكتشف ذلك من أجل نفسي

إذا أردت أن تحقق النجاح في مجال استثمار العقارات، فأنت بحاجة لأن تعرف كيف تجد الممتلكات، وكيف تمول هذه الممتلكات، وبعد ذلك كيف تكسب من هذه الممتلكات... أو كيف تحصد الأرباح من كل صفقة. في مدينتك يوجد مئات من الممتلكات معروضة للبيع. لكن بإمكانك أن تسقط نسبة 99٪ من حسابك عند تحديد أولي أي من هذه الممتلكات والتي تشكل أفضل الصفقات الرابحة. بعدئذ عليك أن تركز على تأمين الأموال اللازمة لكسب هذه الصفقات. وأخيراً عليك أن تقرر فيما إذا كان من الأفضل الاحتفاظ بها من أجل ربح طويل الأمد أو تعرضها للبيع لتحقيق عائد في المدى القصير. ومن الممكن أن يبدو ذلك تبسيطاً للغاية. ولكن بصراحة، هذا هو عالم الاستثمار في العقارات بكلمات قليلة. عليك إيجادها، عليك تمويلها، وعليك تحقيق الأرباح من إدارتها.

نفس الشيء ينطبق على جبل الاستثمار. يوجد هناك ما يزيد عن عشرة آلاف نوع من الأسهم في سوق الأسهم، وتقريبا نفس العدد من صناديق الاستثمار المشتركة mutual funds (اختيار استثنائي من الأسهم المتنوعة

والمتميزة). كما يوجد تشكيلة واسعة من أساليب تحقيق النقد يمكن تطبيقها على هذه الأسهم. هل تستخدم تحليل أساسي أو تحليل تقني؟ وماذا عن سوق السندات؟ أو شهادات الإيداع بشروط ومعدلات فائدة متنوعة؟ كل هذه المعلومات تتحدث وتتغير في كل دقيقة من يوم العمل، لا تستطيع أن تعرف كل شيء عنها!

لكن باستطاعتك أن تقرر أن نسبة عشرين بالمائة من هذه المعلومات سوف تمنحك ثمانين بالمائة من النتائج التي تسعى إليها. وكما هو الحال في العقارات يوجد هنا صيغة أساسية. ليس بالضروري أن تشتري بأقل وتبيع بسعر عالي. من المرجح سوف تشتري بسعر عالي وتبيع بسعر أعلى. هنا ما يجب عليك معرفته.

غربلة وتصفية (Screening and Filtering)

الدخول في الوقت المناسب (Timing in)

الخروج في الوقت المناسب (Timing out)

باستخدام مصافي Filters بسيطة ومفهومة، تستطيع أن تفحص خلال الحصص الموجودة في السوق وتكشف الغطاء عن كتلة حصوية صلبة واحدة أو اثنتين. وباستخدام قوة وسائل رخيصة (كيف إذا كانت مجانية)، تستطيع أن تعرف بالضبط متى تشتري وبدقة أيضاً متى تبيع. النتائج سوف تذهلك! وعندما تنتهي من قراءة هذا الكتاب، ربما تعرف معلومات عامة عن السوق أقل من المستثمر العادي، ولكنك سوف تملك المعرفة الأساسية لتحقيق أرباح ثابتة.

كيف يمكنك أن تختار فرص العمل الصحيحة في هذا الوقت من حياتك؟ يوجد عشرات الآلاف من «الصفقات deals» متوفرة في السوق. في

البداية دع هذه الفرص تمر خلال شاشة صيغة شجرة النقد وسوف تقلل بصورة مذهلة من فرص الخطأ. ولكن بعد مشاهدة الشاشة يوجد المئات من الفرص التي يمكن أن تختار منها. وقد قمت ببعض العروض من أجلك وضيَّقت مجال اختيارك فقط لأربعة مجالات عمل بارعة. وكل مجال يمتلك قدرة كامنة لخلق عدد غير محدود من قصص النجاح. أتوقع أن تكون واحدة منهم. وهي:

الفائدة

مجال تسويق الشبكة

مقولة رجل أعمال المعلومات

فكرة الامتياز

إن النشاط الأساسي الذي يكمن وراء هذه العناوين هو التسويق. ومن أجل ذلك فأنا أدعو ذلك جبل التسويق marketing mountain وليس جبل رجل الأعمال أو جبل الأعمال من المنزل. وسواء كنت تبيع مجموعة أفكار أو خدمة، أو منتجاً، فلا شيء يحدث بدون تسويق. وبدون التسويق حتى أفضل الكتب تبقى مهملة يتراكم عليها الغبار في المرآب. وبدون التسويق فإن موقعك على الانترنيت لا يعني شيئاً أكثر من لوحة إعلانات في زاوية في قبو المنزل. وبدون أوكسجين التسويق، فإن عملك مصيره الفناء منذ البداية.

في جبل التسويق، سوف تتعلم ثلاثة أنشطة أساسية في التسويق:

تحديد الهدف

المبادرة والإغراء

توقيت الحياة

معرفة أين تنقر

آلة في مصنع أصابها العطل ودعي خبير لإصلاحها. وقد استغرق عمله بضعة دقائق لتحديد المشكلة، ثم تناول المطرقة ونقر على الآلة مرتين. وبدأت الآلة بالعمل ثانية وفي الحال. وقد التفت الخبير إلى المشرف وقال له «هذا يكلف 500 دولار من فضلك». ظهر المشرف غاضباً من هذه الفاتورة العالية مقابل عمل قليل، وطلب من الخبير بيان تفصيلي بالحساب. وفي اليوم التالي وصلت الفاتورة. وكانت كالتالي:

النقربواسطة المطرقة	1.00 دولار
معرفة أين تنقر	499.00 دولار
المجموع	500.00 دولار

الجدول 1.4 المبادئ الأساسية لجبال النقد

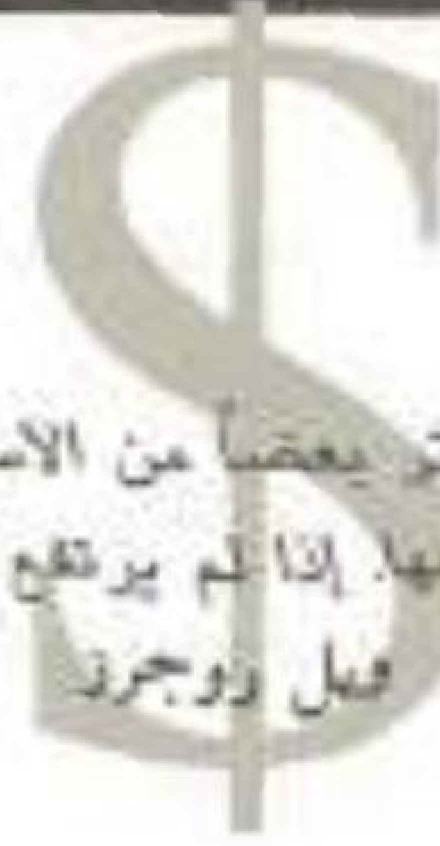
جبل العقارات كل شيء يتعلق بالصفقة! ماذا؟	جبل الاستثمار كل شيء يتعلق بالوقت متى؟	جبل التسويق كل شيء يتعلق بالزبون من هو؟
إيجاد الصفقات	غربلة وتصفية	تحديد الهدف (إيجاد سمكة جائعة)
تمويل الصفقات	الدخول في الوقت المناسب (متى تشتري)	الإغراء (إيجاد إغراء لا يقاوم)
إدارة الصفقات	الخروج في الوقت المناسب (متى تبيع)	توقيت الحياة (خلق زبائن مدى الحياة)

سوف تتعلم ماذا تعني هذه الكلمات وكيف يمكنك أن تطبقها في أي عمل منخرط أنت فيه... من الحجم الكبير إلى الصغير.

وكما ترى في الشكل 1.4 فأي من جبال النقد تريد أن تتسلق؟ الجواب سيكون بالطبع كلهم. لكن كل جبل يختلف عن الآخر وبالتالي يتطلب مجموعة معينة من المهارات. (انظر الجدول 1.4) وبعض هذه المهارات في حوزتك الآن. والبعض الآخر منها تتطلب منك التطوير. أين يتوجب علينا البدء بالعمل؟

أولى جبال المال والأكثر أهمية من جبال النقد هو ما أدعوه جبل الاستثمار. وهو النقطة التي عليك أن تبدأ منها. تعال ودعني أطلعك من أين تبدأ.

الفصل الخامس



لا تقامر؛ خذ كل ادخاراتك واشترِ بعضاً من الأسهم الجيدة واحتفظ بها إلى أن ترتفع أسعارها، ثم بعها. إذا لم يرتفع سعرها، لا تشترِها.

ويل روجرز

موردك الأول
النجاح في سوق الأسهم:
الاستثمار من أجل حمقى كاملين

في الفصل الثاني، شاركتك المهارات السبعة / أسرار الناس المزدهرين. المهارات الثلاثة الأولى كانت 1 قيم النقد ـ 2 تحكم به 3 ادخره. في هذا الفصل سوف تتعلم المهارة الرابعة: استثمره.

الاستثمار يختلف بشكل كلي عن المهارة الخامسة: اصنعه. الاستثمار بشكل مبدئي عبارة عن عملية منفعلة. فهو لا يتضمن نشاط الشراء والبيع للمنتجات والخدمات. هو يتضمن ببساطة شراء وبيع وسائل مالية منفعلة مثل الأسهم، والسندات، وحق الخيار options، شهادات الإيداع، والخ.. حتى تصبح مستثمراً كبيراً لا يتوجب عليك أن تمارس العمل بالمفهوم العادي، ولا تحتاج لأن تتعامل مع الناس. وتستطيع أن تكون غير معروف. وتستطيع عمل كل شيء من خلف شاشة الحاسب والمودم والهاتف. رغم أن

الاستثمار يمكن أن يحدث خلال دقائق في اليوم لكن النتائج تتراكم وتتجمع لفترات طويلة من الزمن.

إنها عبارة عن مهارة هامة تلك التي ضمنتها في سلسلة جبال الثروة بوصفها جبل الاستثمار Investment Mountain عندما يوصف جبل الاستثمار بأنه غير فعال عندئذ فإن الجبلين الآخرين من النقد (العقارات والتسويق) هم بالتأكيد أكثر فعالية. حيث تعتبران جبال صنع النقد. وهذا يستلزم مساهمة فعالة لعدة أشهر، وربما سنوات، حتى يحققون تقدماً في مواردهم وعلى نحو متواصل. يتوجب عليك أن تتعامل مع الناس: التفاوض والإقناع والتسويق. لاحقاً سنتحدث أكثر حول هذه الجبال. في البداية دعنا نستوعب جبل الاستثمار.

سأفترض بأنك تتبع «نموذج المخزون reservoir model» وأن حساب نفقات المعيشة مغطى بشكل كامل مع سيولة للطوارئ لمدة ثلاثة أشهر. إن نسبة 10 ٪ من دخلك جاهزة للتدفق في أحواض الاستثمار الأخرى. وأنت الآن على استعداد للدخول إلى الأسواق!

دعنا نكتشف الأساطير والحقائق المتعلقة بالأسواق المالية في العالم. وكما ذكرت في الفصل الرابع يوجد هناك الآلاف من الأسهم وصناديق الاستثمار المشتركة يمكنك الاختيار منها، والبيانات حول هذه العربات الاستثمارية تتغير كل دقيقة وخلال كل يوم من أيام العمل. لا تستطيع أن تتعرف عليها كلها، وبالتالي لا تحاول ذلك. لا تدع الحجم الغامر من المعلومات يسبب لك هماً على الإطلاق. عليك أن تركز فقط على ثلاثة مهام بسيطة:

الغربلة أو التصفية Filtering

وقت الدخول Timing in

وقت الخروج Timing out

هذه المهام الثلاثة تمثل الأسئلة الثلاثة الحرجة التي تحتاج إلى أن تجيب عليها إذا كنت ستحقق النجاح بأقصى حد في سوق الأسهم:

كيف أستطيع أن أعلم ما هي الأسهم التي علي شراؤها؟ (غربلة الأسهم الجيدة)

كيف أستطيع أن أعلم متى يتوجب علي الشراء؟ (تحديد زمن الشراء)

كيف أستطيع أن أعلم متى يتوجب علي بيعهم؟ (تحديد وقت البيع)

هذا الفصل سوف يجيب على كل من هذه الأسئلة الحرجة الثلاث. وعندما تنتهي من قراءته، سوف تشعر بالثقة والراحة على طريقك إلى النجاح في سوق الأسهم.

ولكن دعنا نبعد عنك الوهم قبل أن نبدأ. لا أريد منك أن تأمل بفكرة أنك ستتعلم كيف "تنتصر على السوق beat the market". أعني بالتفوق على السوق أنك ستكون قادراً على أن تختار مجموعة من الأسهم أو صناديق الاستثمار التي سوف تتخطى المؤشرات المألوفة، مثل المعدل الوسطي الصناعي ل داو جونز، ستاندر آند بور 500 (S&P 500)، أو ويلشاير Wilshire 5000 5000 والتي تمثل موازين القياس التقليدية في عالم

الاستثمار. عندما تنصت إلى الأخبار سوف تسمع باستمرار عبارات مثل:

«ارتفع داو 100 نقطة»: تدنت اس. اند. بي. 500 خمس نقاط هذا اليوم» «المتوسطات الرئيسية كانت متفاوتة». «اتجهت ويلشاير 500 خارج الطريق لعدة أسابيع» ماذا تعني هذه المتوسطات التأشيرية، ولماذا يتوجب عليك الاهتمام بذلك؟

فطنة وحكمة

أي واحد ينجز أكثر من ثلاث صفقات في اليوم من الضروري أن يفهم لماذا مبيعات الكتب المالية الأكثر من الكتب المنسية بنسبة 5 إلى 1

Alan Greenspan

إن المتوسط الصناعي لـ داو جونز (DJIA) عبارة

عن صيغة معقدة تمثل المعدل الوسطي لأسعار الأسهم لثلاثين من أكبر الشركات في سوق بورصة نيويورك (على سبيل المثال: جينرال موتورس، وال مارت WAL-MART، ديزني). وهذا المعدل الوسطي غالباً ما يكون مربكاً ومشوشاً مع المتوسط المحتمل للسوق بكامله والذي يزيد عن 10000 سهم. كما يمثل اس. اند بي. 500 (S&P500) المعدل الوسطي لـ 500 شركة الأولى في جميع بورصات الأسهم الثلاثة.

$$$

فطنة وحكمة

أفضل الطرق للتنبؤ بالمستقبل ان تخترعه

Alan Kay

إن اس. اند بي. 500 هو مجرد صورة واسعة عن كامل السوق. إنها تمثل الشركات التي تساوي حوالي 75 ٪ من قيمة سوق الأسهم بكامله. والصورة الأوسع من كل ذلك هي ويلشاير 500 (wilshire 500)، والمركبة من أسهم 7000 شركة في القمة وبكلمة أخرى يوجد ما يزيد عن 10000 سهم بإمكانك الاختيار منها، بما فيها أيضاً العديد من أسواق الأسهم غير المنظمة (over -the-counter stocks) التي لم تدرج في إحدى البورصات الثلاثة الأساسية في الولايات المتحدة (بورصة نيويورك - البورصة الأمريكية - ناسداك).

$$$

فطنة وحكمة

اشتر صح واحمل بإحكام

John C. Bogle

من هذه المعدلات الثلاثة: أولى هذه المعدلات الثلاثة للفوز هي اس. اند بي. 500. إن مدير المال يبدو كعبقري إذا كان هو أو هي باستطاعته أن يركب محفظته من الأسهم التي تعطي عائد أعلى كنسبة مئوية (أو خسارة أقل) من العائد النسبي الذي يحققه متوسط اس. اند بي 500 (S&P 500).

$$$

فطنة وحكمة

تتعجب لماذا مدراء الصناديق المالية لا يستطيعون التغلب على S&P 500؟ بسبب كونهم نعاج، والنعاج يذبحون

The Movie Wall Street

يمكن أن تندهش إذا علمت بأن 75 ٪ من مدراء المال الأكثر ذكاء في العالم يعملون 20 ساعة

في اليوم، ترافقهم طواقم بحث كبيرة، ومزودون بأحدث الحاسبات لم يتمكنوا من الفوز بالسوق بشكل دائم. أما نسبة 25 ٪ المتبقية فإن معظمهم قد تمكن من السير مع السوق (لكن عندما تتعامل مع العمولات والرسوم ستبقى الخاسر النهائي).

إن حفنة من تلك البقية الباقية، وأنا أعني هنا حفنة، كان بإمكانها أن تفوز بالسوق وبهامش أساسي. ولكن حتى يمكنك إنجاز هذا العمل الفذ سنة بعد أخرى يبدو إلى حد ما مستحيلاً. لا شك عليك أن تكون عبقرياً مثالياً مثل وارن بوفيت Warren Buffett أو شخص آخر استحوذ بشكل غير مألوف على حس عام مثل بيتر لينش Peter Lynch (الآن متقاعد)، أو تعتقد بأن أحداً يقف إلى جانبك مثلما فعل السير جون تيمبلتون John Templeton (الآن متقاعد). في تاريخ الأسواق يوجد هناك عدد ضئيل من النجوم اللامعة لفترة طويلة، وهو يشكل رقم بالغ الصغر من الملايين الذين حاولوا، كان بإمكانهم أن يروضوا هذا النمر. ومن أجل ذلك كانوا مشهورين (وأيضاً أغنياء). أنت وأنا بعقولنا الصغيرة، سوف لا نتفوق على من هو الأفضل. وبالتالي عليك أن تتخلى عن تلك الفكرة. وهذا سوف يوفر عليك عدد من ليالي الأرق، أو الإنفاق على الخدمات الاستثمارية الاستشارية، أو عدد لا يحصى من الساعات المملة لدراسة قوائم سوق الأسهم، أو تمضي دقائق نفيسة من أجل دراسة العروض المثيرة الواردة في الرسائل الإخبارية عن سوق الأسهم. بعض الناس ـ متألقين، أصحاب حظوظ إلى حد ما ـ يمكن أن يتمكنوا من الفوز في نادي القمار، ولكن المكاسب التي يمكن أن نجنيها أنت وأنا من ذلك هي بمثابة يانصيب.

دعني أقول لك مرة ثانية: أنت لا تستطيع أن تتفوق على السوق. تخلى عن ذلك قبل أن تبدأ. وكما قال أشلايغ بريليانت Ashleigh Brilliant في واحدة من أحد رسوماته، «أشعر أفضل بكثير لأني تخليت عن الأمل». إن قول ذلك، وأنا أعلم إذا كنت بطبيعتك شخصاً تنافسياً لا تريد أن تصدق ما قلته

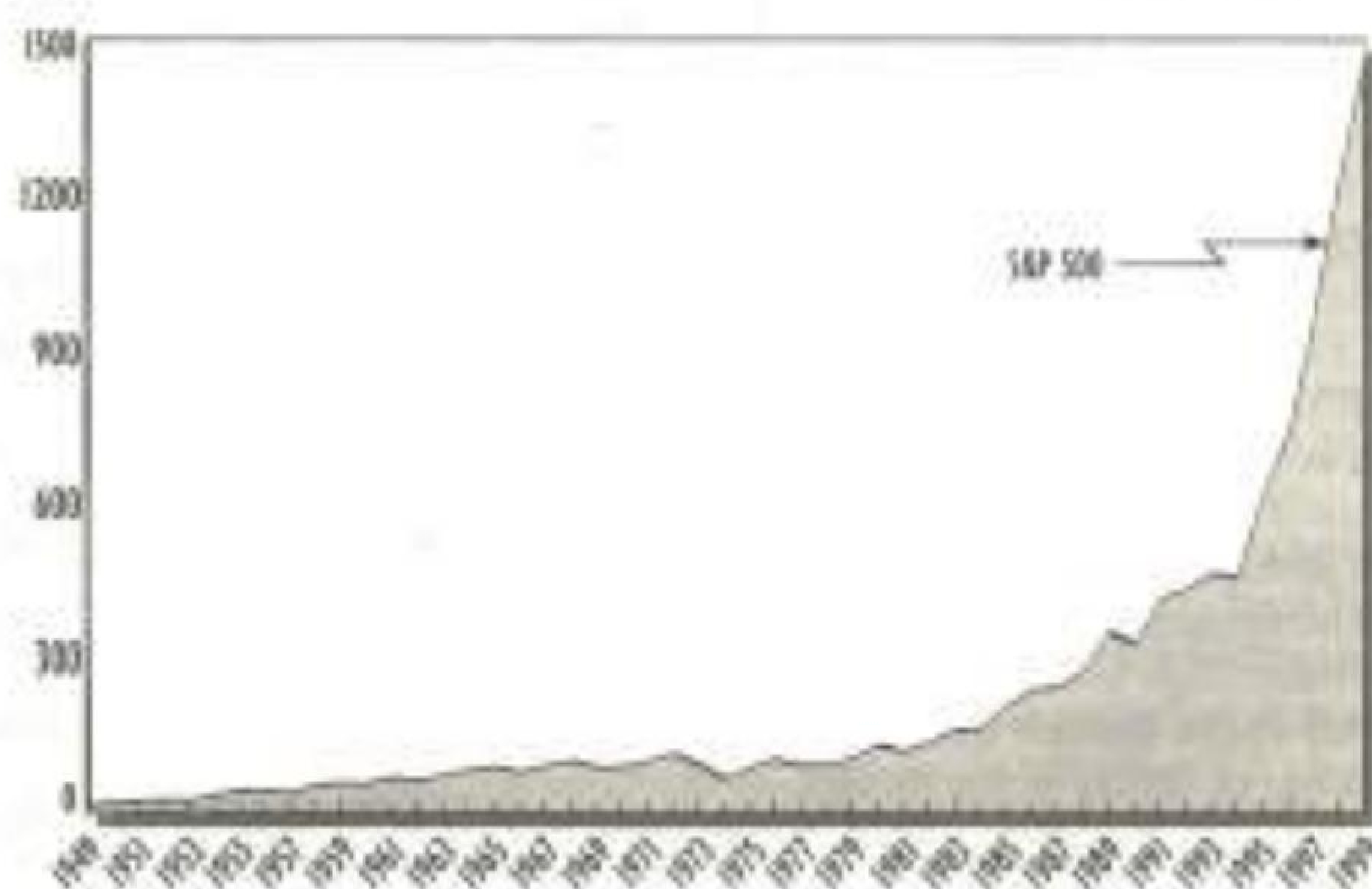
الآن. فأنت تريد أن تكون بيتر لينش الثاني أو وارن بوفيت. على كل حال في الفصلين القادمين سوف أطلعك على بعض الطرق فيها درجة عالية من المخاطرة المالية، لنقل 20 ٪، وربما تصيب الهدف مرة أو مرتين. ولكن الآن دعنا نكون مطمئنين مع الخطوات والضربات والمباراة الفردية. لاحظ أنني لم أقل لك بأنك لا تستطيع أن تصنع المال في السوق، في الحقيقة تستطيع أن تحقق كميات كبيرة من النقد في السوق. وعلى المدى الطويل من المحتمل أن يكون ذلك هو الطريق الأكثر موثوقية لك لأن تجمع مليون أو اثنين إضافيين مدى الحياة.

سوف أطلعك على طريقة للربح في سوق الأسهم وهي عبارة عن مقاربة الأحمق. الطريقة الكسولة. الطريق الأبسط. وبسخرية الطريق الأفضل. ادرس الشكل 1.5 وهو يطلعك على تاريخ سوق الأسهم خلال خمسين سنة ماضية. وهذا الرسم البياني يحتوي كل ما تحتاجه لأن تتعلم أن تكون رابحاً بشكل دائم. وأنت عليك أن تستنتج ثلاثة دروس واضحة وقوية من هذا الشكل البياني.

الدرس الواضح الأول:
كلما أطلت في الاستثمار كلما انخفضت المخاطر

لاحظ المنحدرات في الشكل 1.5 لنفترض أنه حدث أن وضعت إرثك الكامل في السوق في قمة واحدة من القمم، وذلك فقط قبل حدوث عاصفة هوجاء، مثل تلك التي حدثت عام 1974. مع الإدراك المتأخر للتاريخ من الواضح أن العاصفة كانت في نهاية الأمر على وشك أن تهب. (ولكن لم تظهر بهذا الشكل في ذلك الوقت، كما أذكر. وفي تلك السنة التي تخرجت خلالها من الكلية كانت العاصفة ما تزال هائمة) إن الاستراتيجية المثلى التي

يمكن أن تكون: أن تحزم نفسك على السارية وتستمر بثبات خلال العاصفة. وهذا كان يمكن أن يضمن لك الأمان للوصول إلى إيقاع مستمر من الأرباح المتصاعدة. تستطيع أن تربح على الدوام إذا حافظت على استثماراتك وقتاً كافياً ـ في كل وقت!.



الشكل 5. 1 تاريخ سوق الأسهم خلال الخمسين سنة الماضية

هل سيستمر هذا الاتجاه في المستقبل؟ من يعرف ذلك؟ في أسوأ الحالات فإن السوق يمكن أن ينهار نحو انخفاض شديد للانحدار، ويمكن أن لا يتمكن العالم من استعادة عافيته. (يبدو ذلك مضحكاً أليس كذلك، مع الأخذ بعين الاعتبار كل ما وقع في هذا القرن الدامي فإن ذلك لم يوقف مسيرة الحياة).

من الممكن أن يمر السوق بمرحلة استراحة ويضعف لمدة عقد من الزمن. وهذا يبدو أكثر معقولية. ولكن رغم ذلك، إذا منحت نفسك إطاراً من الزمن طويلاً بشكل كاف فإن المزايا الغامرة هي تلك الأشياء التي سوف تتحسن في نهاية الأمر.... وتستمر في التحسن.

إن الشكل البياني 1.5 يوحي أيضاً بأن كلما كانت آفاقك الاستثمارية قصيرة كلما كانت المخاطرة أكبر. لنفترض أنك بدأت عملك في السوق وأن الأشياء بدأت تبدو سيئة. وبدلاً من أن تستمر لفترة طويلة، سوف تصاب بالخوف وتقفز خارج السوق بعد سنة فقط. ما هي المزايا التي يمكن أن تكون وراء نجاحك؟ انظر إلى الجدول 1.5.

منذ عام 1950 وحتى عام 1999، كان هناك فقط 11 سنة لم يكن السوق خلالها واقفاً على أرض صلبة. (وذلك حسب معايير اس. اند بي. 500 (S&P500) وذلك كانت عبارة عن سنة خسارة مقابل أربع سنوات من الربح. بمعنى أن أكثر من 4/3 ثلاثة أرباع السنوات كانت رابحة. ماذا يخبرك ذلك؟ إن مزايا الربح هي في مصلحتك. مع ذلك، وعلى أساس مدة قصيرة، لديك حوالي 22 بالمائة من فرص خسارة كل أموالك أو جزء منها. أي فرصة واحدة من كل أربع فرص. مثل طاولة القمار الروسية مزودة بأربع مسدسات يدوية. ذلك يشكل مخاطرة عالية على المدى القصير.

لو استطعت الاستمرار لمدة خمس سنوات، كان بإمكانك خفض نسبة المخاطرة إلى حوالي 15 ٪. عبر النصف الأخير من القرن الماضي عدد قليل من فترات الخمس سنوات كانت تنتهي إلى تسجيل خسارة صافية. إذا تابعت دون انقطاع مدة عشر سنوات فإن مخاطرة الخسارة تكون أقل من 1 إلى 20. نفس المنطق ينطبق في حالة فترات المتابعة لعدة سنوات 15 ـ و20 ـ و25. كلما طالت فترة الاستثمار كلما انخفض الخطر. في الواقع، لوحظ أن فترة استمرار تمتد إلى 25 عاماً تظهر لك بأن حالة المخاطرة تساوي الصفر.

هل تحب أن تستثمر أموالك بدون مخاطرة؟ وهكذا فإن أهم قرار تتخذه اليوم هو أن تدخل إلى السوق وتبقى هناك على الأقل 25 عاماً. اقفل على هذا القرار في ذهنك وارم المفتاح بعيداً. خذ درساً من وارن بوفيت Warren Buffett أذكى من يختار الأسهم في التاريخ: «فترة الاحتفاظ المفضلة

لدي .... إلى ما لا نهاية»، لهذا السبب أصبح وارن بوفيت ملياردير اً وظل سمسار أوراقك المالية هو مجرد سمسار.

لقد جاوبنا على واحد فقط من ثلاثة أسئلة حرجة من أجل المستثمرين المبتدئين الذين يخططون لوضع بعض النقد في سوق الأسهم.

سؤال: متى يجب أن أبيع؟

تدفق الفكر drum roll: الظرف، أرجوك . . . The envelope, please

جواب: بيع في مكان ما بين 10 إلى 25 سنة من الآن.

الجدول 1.5 50 عاماً من الربح والخسارة في اس. اند بي. 500
لا تتضمن أرباح موزعة

عام	%	عام	%	عام	%	عام	%	عام	%
1950	21,8	1960	3,0 -	1970	0,0	1980	25,8	1990	6,6 -
1951	16,5	1961	23,1	1971	10,8	1981	9,7 -	1991	26,3
1952	11,8	1962	11,8 -	1972	15,7	1982	14,7	1992	4,5
1953	6,6 -	1963	18,9	1973	17,4 -	1983	17,3	1993	7,1
1954	45,0	1964	13,0	1974	29,7 -	1984	0,4	1994	1,5 -
1955	26,4	1965	9,1	1975	31,6	1985	26,4	1995	34,1
1956	2,6	1966	13,1 -	1976	19,2	1986	14,6	1996	20,1
1957	14,3 -	1967	17,6	1977	11,5	1987	2,0	1997	31,0
1958	38,1	1968	10,0	1978	1,1	1988	12,4	1998	26,7
1959	8,5	1969	11,4 -	1979	12,3	1989	27,3	1999	19,5

إذا كنت لا تنوي القيام بذلك لوقت طويل فلا تبدأ. يجب أن تعتاد على فكرة وصول في المستقبل وليس لديك مال بانتظارك.

الآن انظر ثانية إلى الشكل 1.5. ماذا يخبرك غير ذلك؟

الدرس الواضح الثاني: إذا كنت لا تستطيع الفوز عليهم، انضم إليهم

في العشر سنوات الماضية، ما يزيد عن 6000 صندوق استثمار مشترك مدارة مهنياً يوجد فقط عشرون منهم كانوا قادرين أن يتفوقوا على أداء اس. اند بي. 500 (S&P500) لمدة 10 سنوات بعد حسم المصاريف والرسوم. (انظر الجدول 2.6 في الفصل السادس) وهم يستحقون ثناءاً مشرفاً. (لكن كونهم فقط ادرجوا على القائمة لهذا العام هذا لا يضمن أن يستمروا في البقاء على القائمة).

كلما أشرت إلى هذه القائمة القصيرة من الرابحين فإن الناس على الدوام ينشطون من جديد. مع ذكر الأسباب الخاطئة. يجب أن لا تراهن بأموالك على الأرانب العشرين في القمة خلال عملية السباق. ويكمن الدرس هنا في أن 5980 باقي الأرانب يتسابقون بكل ما يملكون من قوة، ولا يستطيعون التقدم على السلحفاة الوديعة. إن المخاطرة في التقاط الأرنب الصحيح من ضمن 6000 هو شيء مضحك بالمقارنة مع عدم وجود ذهن قادر على وضع رهانك ببساطة على السلحفاة. ضمن معايير سوق الأسهم ماذا تعني السلحفاة؟ إنها اس. اند بي. 500 (S&P 500).

حتى الآن سمعت عن صندوق تأشيري index fund. وهو واحد من أكثر هذه الصناديق المعززة شهرة وهو عبارة عن محفظة أوراق مالية مركبة من كل أسهم شركة (S&P500) البالغة 500 سهم. إنه مفهوم عظيم. إذا لا تستطيع الفوز على السوق عندئذ تشتري كامل السوق. راهن على أن كل السوق سوف يستمر بالصعود ... على المدى البعيد بالطبع. يوجد هناك العديد من المزايا في الاستثمار في الصندوق التأشيري بالمقارنة مع صناديق الاستثمار ذات الأسهم العادية المدارة مهنياً.

صندوق تأشيري	صناديق الاستثمار المدارة مهنياً
تكاليف أقل، نسبة 0.2	تكاليف أعلى، نسبة 2.0 أو أكثر
دوران محفظة بطيء	دوران محفظة أعلى
رسوم معاملات منخفضة	رسوم معاملات أعلى
التزامات ضريبية قليلة	التزامات ضريبية أعلى

بالنسبة للمستثمر العادي غير المحنك، ويبدو مقاربة عقلية هو أن يشتري بعض أسهم صندوق تأشيري المختار بعناية وأن تتساهم. هنا إجابة على واحد آخر من الأسئلة الثلاثة الحرجة.

سؤال: أي من الأسهم يجب أن أشتري؟

تدفق الفكر: drum roll الظرف، أرجوك. . . The envelope, please

جواب: جميعهم.

اشتر صندق تأشيري مركب من كل الأسهم في السوق. الجدول 2.5 يظهر بعض الأمثلة.

المزايا هنا، بهذه المقاربة سوف تقوم بفعل مثلما يفعل الفئة الواسعة من المدراء المهنيين للصناديق، وربما بشكل أفضل أيضاً. أنت لا تحتاج للمعاناة لعدة أشهر حول أي أسهم تشتري ومتى تشتريهم. فقط عليك أن تختار واحد من اللائحة التالية وأن تساهم من 10 إلى 25 سنة.

وهذا يقودنا إلى السؤال الأخير! متى يجب أن أشتري؟ نظرة أخرى على الشكل 1.5 تعطيك الجواب. إن الإجابة الواضحة هي: حالاً !

الدرس الواضح الثالث: كلما أسرعت بالشراء كلما أصبحت أكثر غنى

كلما أسرعت بالشراء كلما كانت أموالك مستثمرة في السوق لمدة أطول وبالتالي عليك أن تجني تراكماً أكثر من النقد. خذ 50 ٪ من ادخاراتك الشهرية ووظفها في صندوقك التأشيري المعزز الذي اخترته. افعل

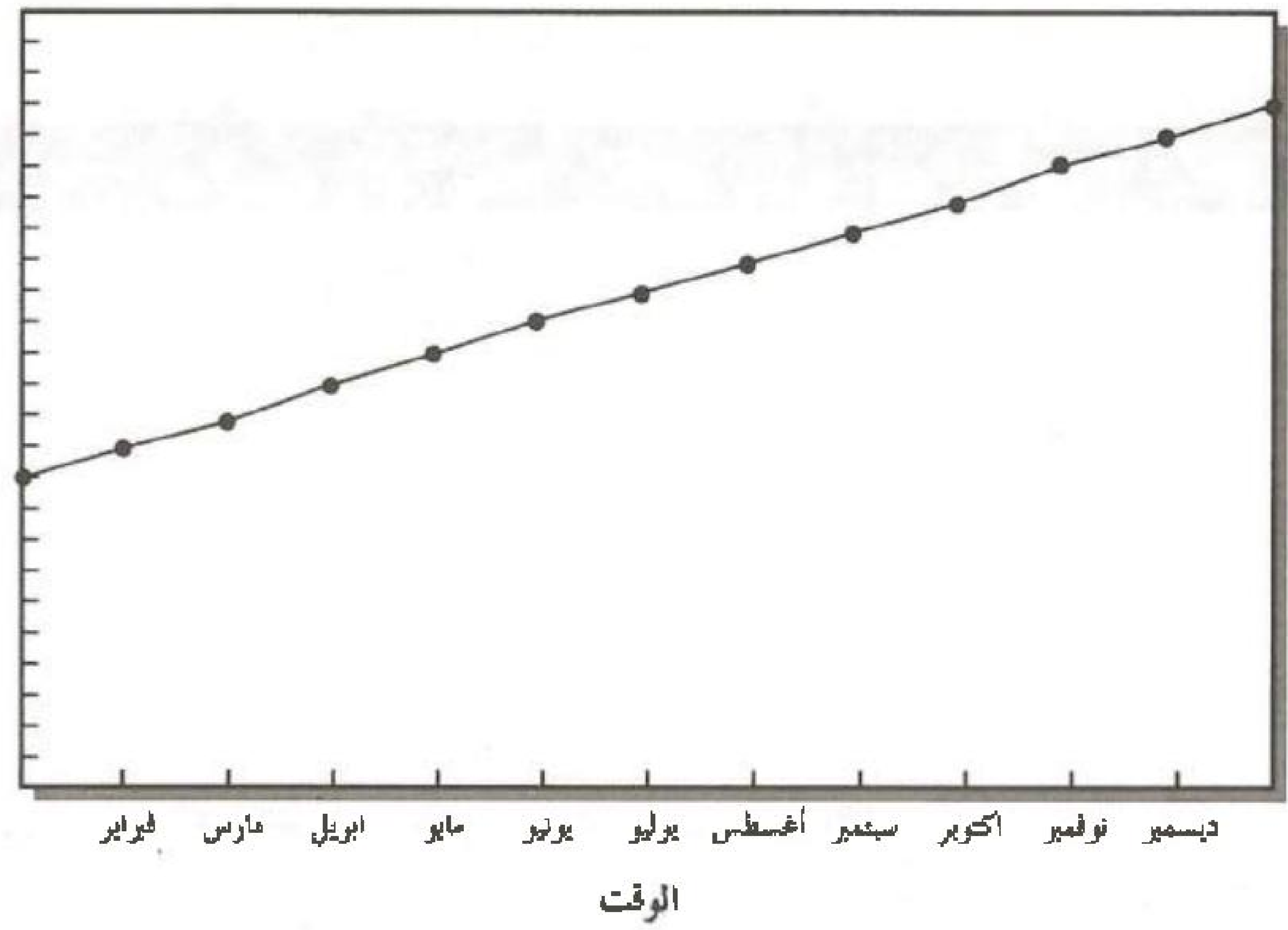
ذلك في كل شهر على وجه التأكيد في الفترة الباقية من حياتك.

إذا كنت ستفعل هذا - حتى ولو لم تقم بأي شيء آخر أصفه بهذا الكتاب - وعندئذ في وقت مناسب فإن بوابات الازدهار ستصب في مجرى حياتك. إن الهدف من الفصول القادمة أن تفتح بوابات التدفق الأقرب إليك. ولكن إذا كانت كل مخططاتك القصيرة الأجل والطائشة ستؤدي إلى لا شيء، فإن استراتيجية السلحفاة سوف تقودك ببطء نحو مستقبل مزدهر.

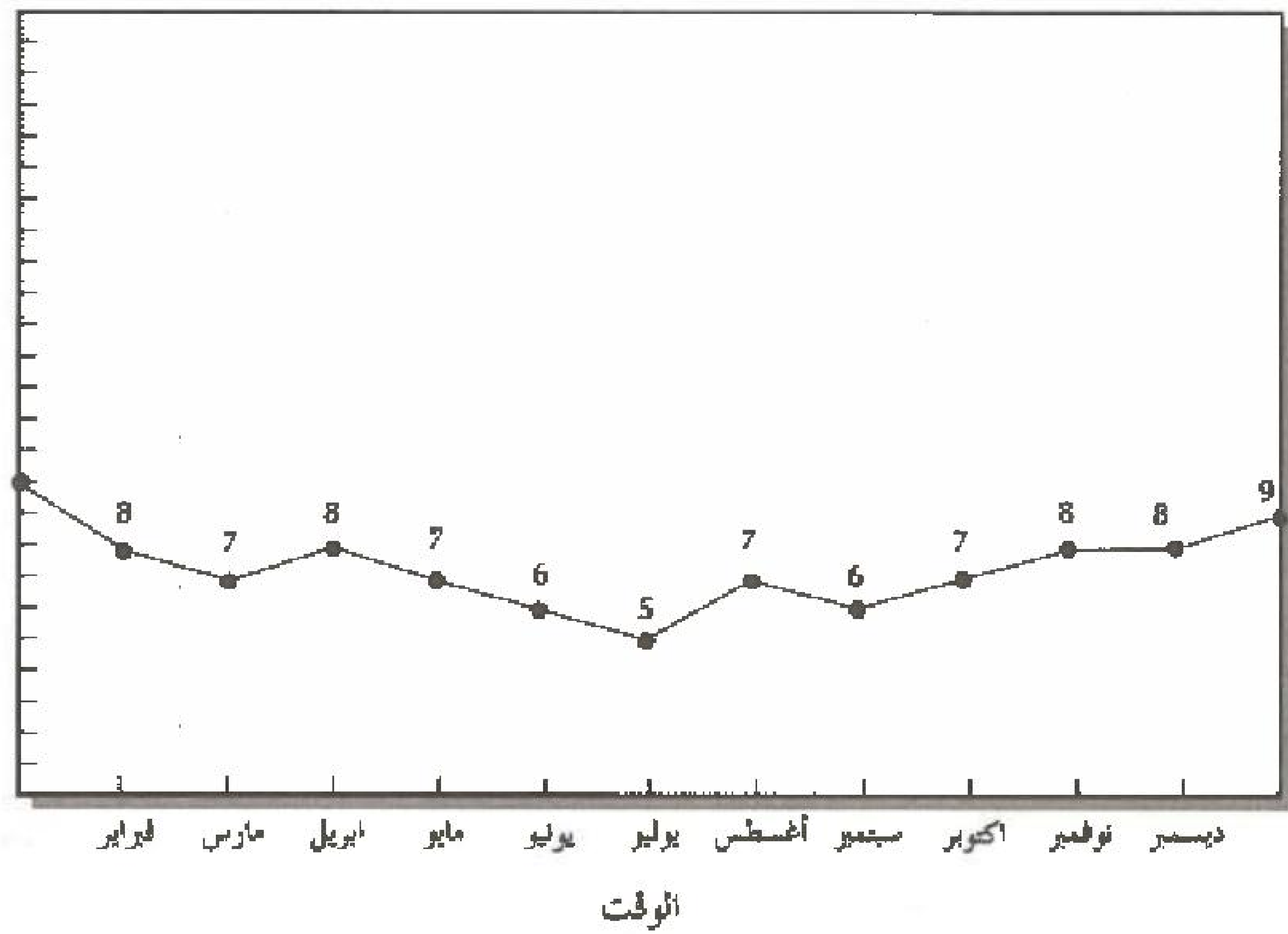
إذا كنت مثل بقية الناس فأنت لا تجد حولك بشكل كافي مبلغاً كبيراً من النقد. أنت مضطر بالتالي أن تستثمر في دفعات دورية كل الوقت. وعندما تستثمر مبلغ ثابت كل شهر دورياً لفترة طويلة من الزمن فأنت بالواقع تمارس استراتيجية محنكة تدعى المعدل الوسطي لكلفة الدولار Dollar Cost Averaging انظر إلى الشكل 2.5 و3.5 واخبرني أي من صناديق الاستثمار يحقق مثل الفرصة الجيدة لصناعة النقد.

الجدول 2.5 فئات الصناديق التأشيرية

اسم الصندوق	رمز الأسهم	رقم الهاتف	عنوان الانترنت
الصناديق التي تقتفي أثر مؤشر S&P500			
فانكارد اندكس 500	VFINX	800-662-7447	WWW.VANGUARD.COM
فيديليتي سبارتان ماركت	FSMKX	800-544-666	WWW.FIDELITY.COM
دريفاس بيسك اس. اند بي. 500	DSPIX	800-782-6620	WWW.DREYFUS.COM
ترانسامريكا براميم اندكس	TPRIX	800-892-7587	WWW.TRANSAMERICAFUNDS.COM
الصناديق التي تقتفي أثر مؤشر ويلشاير 5000 اندكس			
فانكارد توتال ستوك ماركت اندكس	VSTMX	800-662-7447	WWW.VANGUARD.COM
ت. رو برايس توتال ايكويتي اندكس	POMIX	800-225-5132	WWW.TROWEPRICE.COM
فيديليتي سبارتان توتال ماركت	FSTMX	800-544-6666	WWW.DREYFUS.COM
الصناديق التي تقتفي أثر مؤشر موركان ستانلي ايفا اوربا، اوستراليا، الشرق البعيد)			
فانكارد انتل ايكويتي اندكس ايميرجينك مركتس	VEIEX	00-862-7447	WWW.VANGUARD.COM
دريفاس انترناشيونال ستوك اندكس فاند	DIISX	800-782-6620	WWW.DREYFUS.COM
الصناديق التي تقتفي أثر مؤشر ليهمان برازر شكريكيت بون			
فانكارد توتال بوند ماركت اندكس	VBMFX	800-662-7447	WWW.VANGUARD.COM
دريفاس بوند ماركت اندكس فاند	DBIRX	800-782-6620	WWW.DREYFUS.COM



2 الصندوق 1 Dollar Cost Averaging



الصندوق 2: Dollar cost Averaging

أن أداء الصندوق 2 يتخطى أداء الصندوق 1 بهامش أساسي. كيف يمكن أن يحدث ذلك؟ بالتأكيد لا يبدو بهذه الطريقة. الجواب سهل: عندما كان السعر ينخفض، فإن استثمار 100 دولار ثابتة تمكنت من شراء عدد أكبر من الأسهم. حتى لو أن سعر السهم لم يصل مطلقاً إلى نقطة البداية في أول العام فإن القيمة الإجمالية للمحفظة ازدادت بشكل جوهري بسبب أن الأسهم تم شراؤها بأسعار أقل.

الجدول 3.5: ملخص نهاية العام*

	الصندوق 1	الصندوق 2
إجمالي الدولارات المستثمرة	$ 1200	$ 1200
العدد الإجمالي للأسهم المشتراة	3.71	09.160
قيمة كل سهم في نهاية العام	$ 22	$ 9
القيمة الإجمالية للاستثمار	$ 1426	$ 81.1521
إجمالي العائد على الاستثمار	٪ 83.18	٪ 81.26

* مع افتراض دفعة دورية من 100 دولار شهرياً لمدة 12 شهر.

بالطبع فإن هذه أمثلة مستنبطة (أكاذيب، وأكاذيب إلى أقصى حد، وإحصائيات!)، ولكن بإمكانك أن ترى بوضوح القيمة في انخفاض سعر السهم، مع الافتراض بأن السعر سوف يعود إلى وضعه السابق بنهاية الأمر. فمع متوسط تكلفة الدولار فأنت في الواقع تأمل في انخفاض السعر من فترة إلى أخرى. وهذا يمنحك الفرصة لأن تشتري أسهماً أكثر بسعر أرخص. هذا هو السبب الذي يمكنك أن تنظر إلى هبوط سوق الأسهم المؤقت باعتبارها أحداثاً إيجابية في أفقك الاستثماري الطويل الأجل.

---

* إذا كنت مستثمر مبتدئ وترغب بالحصول على تقرير حر حول أسس الاستثمار في سوق الأسهم، بما فيها تعاريف أساسية واستراتيجيات الاستثمار الأساسية السبعة للمبتدئين استخدم الانترنيت على العنوان www.multiplestreamsofcome.com وادخل التعبير 7 Strategies، أو اتصل بمكتبي على الرقم 801 ـ 852 ـ 8700.

إن متوسط تكلفة الدولار يؤدي عمله فقط عندما تستمر بالشراء ـ وبصورة خاصة خلال الأوقات السيئة ـ وأن تحتفظ بهم حتى عودة الأوقات الجيدة. إذا توقفت عن الشراء خلال الأوقات السيئة، فإنك تخسر الميزة عندما تنهض الأشياء من تعثرها.

هنا السبب رقم واحد من أن متوسط تكلفة الدولار ذو فعالية: يحد تماماً completely eliminates الحاجة للتخمين متى يتوجب عليك الشراء. ويستبعد الحاجة إلى توقيت السوق.

ماذا يعني توقيت السوق؟ إذا كنت في الحقيقة بارعاً (أو لديك الكثير من الوقت بين يديك)، تستطيع محاولة أن تتنبأ بالارتفاعات والانخفاضات في السوق. في الذروة عندما يكون السوق قد بدا في الانخفاض من ارتفاعاته إلى القاع، فإن مؤقتي السوق يقولون يجب أن تقبض مالك وتضعه في حساب شيكات بدون مخاطرة. وبعد ذلك عندما يضرب السوق القاع ويبدأ بالصعود مرة أخرى فإن ذلك هو الوقت المناسب لك لأن تشتري بكلتي يديك. يبدو ذلك سهلاً، لكن فقط حفنة قليلة من المستثمرين استطاعوا على أن يكونوا حاذقين بما فيه الكفاية لفعل ذلك.

على سبيل المثال، خلال عقد الثمانينات فإن مؤشر اس. اند بي. 500 حقق ربحاً 17.6 ٪ سنوياً، مع تكرر الانخفاض والتعاظم الفجائي في النشاط الاقتصادي. خلال تلك الفترة كان هناك 2528 يوم متاجرة. 28 ٪ كاملة من الربح الكلي لهذا العقد تولدت فقط خلال 10 أيام. إذا كنت تحاول توقيت السوق وحدث أن فقدت هذه العشرة أيام الحاسمة كنت ستخسر 28 ٪ من ربحك خلال كامل العقد*

مع متوسط تكلفة الدولار ليس من الضروري أن تكون بارعاً. يمكن أن

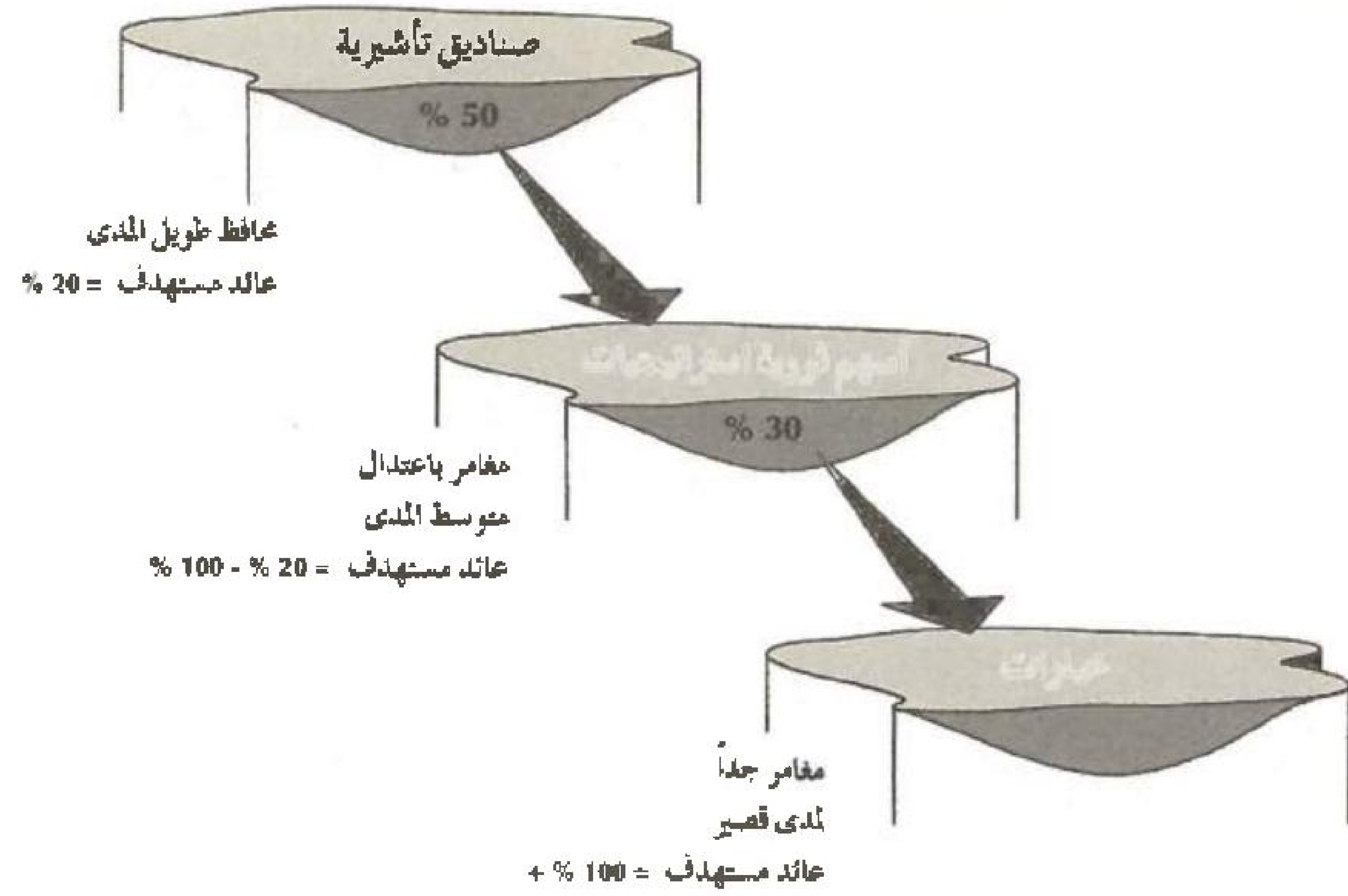
* بورتون جي مالكيل :Burton G. Malkiel, A Random Walk Down Wall Street (New York w.w. Norton & Co., 1999) ص 163.

تكون أحمق كلياً وتبقى رابحاً. فقط عليك أن تشتري كل شهر. شهر بعد شهر، تقوم بالشراء أثناء الأوقات الجيدة. وتشتري أيضاً خلال الأوقات السيئة. لا تهتم بما تقول مانشيتات الجرائد. تجاهل أيضاً الخبراء في التلفزيون. ولا تكن حسوداً عندما تسمع بأن سهماً ما (من أصل 10000 سهم) تضاعف ثلاث مرات في السعر في ذاك اليوم. وكانت هناك مجموعة من المستثمرين اشتروا أيضاً سهماً ما انخفض ثلثي سعره وفي اليوم ذاته. وأنت فقط تفعل بعمى وجهل ما كنت تقوم به دائماً ـ اشتر ـ اشتر ـ اشتر. إن السعر الوسطي لشرائك المستمر سوف يمنحك عائد ممتاز وطويل الأجل. هذا طبعاً يفترض بأن تاريخ أرباح سوق الأسهم السنوية المركبة البالغة 11 ٪ خلال الخمسين سنة الماضية سوف يستمر في السنوات الخمسين القادمة. ولكن هذا ليس بالضرورة رهان مضمون! وعليك أن تقرر فيما إذا كان هذا يشكل رهاناً مضموناً بالنسبة لك.

دعنا نراجع ماذا تعلمنا:

- عليك البدء ببرنامجك الاستثماري في الحال.
- إن الصناديق التأشيرية، هي الطريقة الأكثر أماناً وبساطة للاستثمار في السوق.
- إن متوسط تكلفة الدولار ملائم ومجدي بالنسبة للغالبية العظمى منا.
- إن الاستثمار الطويل الأجل هو أقل خطورة بكثير من الاستثمار القصير الأجل.

السؤال الآن، كم من الإدخارات المتوفرة لديك عليك استثمارها في صناديق المؤشر. وأنا أنصحك أن تضع 50 ٪ من ادخاراتك على الأقل هناك. وماذا حول 50 ٪ الباقية؟ سوف تقوم بتوزيعها في خزانين أو حوضين آخرين. (راجع الشكل 4.5).



الشكل 5.4: أحواضك الاستثمارية المختلفة

إن المعلومات في هذا القسم كافية فقط لتبدأ، ولكن بالتأكيد ليست كافية لتشكيل أساس ثابت للاستثمار. وعند دراستك لهذا الميدان الفاتن سوف تجد بأن الكتب التي تقرؤها سوف تكون مستقطبة حول سلسلة متصلة لنظريات الاستثمار.

النظرية الأولى ـ نظرية السوق الفعال efficient market theory ـ تعتبر بأن أسعار الأسهم في السوق فعالة للغاية، لهذا من الصعوبة بمكان إذا لم يكن من المستحيل أن تشتري بأسعار مساومة لذلك يبدو من المستحيل تقريباً أن تتفوق على السوق. وفي الطرف الآخر من الرؤية يوجد هناك أولئك الذين يعتقدون أن السوق غير فعال وبالتالي من الممكن أن تتفوق على السوق بمعرفة رفيعة المستوى وتقنيات واستراتيجيات.

A Random Walk Down Wall Street Burton G. Malkiel (New York: w.w.Norton&co.,1999)

Common Sense on Mutual Funds John C. Bogle (New York: John Wiley & Sons, 1999)

One Up On Wall Street Peter Lynch and John Rothchild (New York: Simon & Schuster, 1994)

Buffettology Mary Buffet (New York: John Wiley & sons, 1997)

إن الكتابين في مجموعة السوق الفعال تبينان بوضوح أن من المستحيل تقريباً الفوز بالسوق خلال أي مدى من الزمن. الكتابين في مجموعة الفوز بالسوق تبين بوضوح كيف يمكن لمستثمرين نجوم متفوقين كانوا قادرين على أن يفوزوا بالسوق سنة بعد أخرى. أشجعك على قراءتها جميعاً. فهم يمنحوك ما ينتهي إليه نطاق وجهة نظر كل من الطرفين.

كل من النظريتين يمتلك حجج الإقناع. أي مثاقفة تصل إليها يعتمد على شخصيتك الخاصة. إذا كنت لا تبدي اهتماماً للأسواق وتبحث عن الطريق الأسرع والأسهل والأكثر أماناً للاستثمار على المدى البعيد عندئذ استثمر أموالك في الصناديق التأشيرية وسوف أقابلك بعد ثلاثين عاماً. وتستطيع أن تتخطى الفصلين التاليين في الكتاب وتنتقل إلى جبل العقارات.

إذا كنت بطبيعتك رجل أعمال ديناميكي autopreneur إذا كنت تحب أن تشغل نفسك على غير طائل بالأرقام وتحليل البيانات، وإذا كنت ترغب أن تتعلم بأن تفكر مثل وارن بوفيت، وإذا كنت تحب التحدي في المحاولة بأن تضاعف عائدات استثماراتك ـ عندئذ أقترح بأن ترافقني في الفصل السادس حيث سأطلعك كيف تستثمر الآخر، بمعنى حصتك الأكثر مغامرة من محفظة استثمارك المالية.

قد تكون قد سمعت كل أو بعض من التعابير: صناديق مثقلة index funds، متوسط تكلفة الدولار، استثمار طويل الأجل.. . ولكن هل قمت بفعل بأي شيء في هذا المجال؟

توقف عن القراءة حالاً. ارفع السماعة واطلب واحدة من الصناديق المدرجة في الصفحة السابقة. إذا كنت تفضل أن تقوم بالبحث بنفسك اذهب إلى واحد من خدمات متابعة صناديق الاستثمار (على سبيل المثال مورنينك ستار www.morningstar.com) وابحث عن كل الصناديق التأشيرية المتوفرة من خلال واحدة من مجموعات الصناديق المختلفة.

هذا يجب أن لا يأخذ منك أكثر من 30 دقيقة. الق نظرة حادة واختر واحدة.

خابر الرقم المجاني الطويل للصندوق الذي اخترته وضع مبلغ من الدولارات مقتطع أوتوماتيكيا من حسابك في البنك كل شهر طوال حياتك. (استرخ، تستطيع دائماً أن تغير رأيك.)

على الأغلب لدى الشركة ممثلين للحساب متاحين على مدى 24 ساعة باليوم.... والذي يعني أنه لا يوجد لديك أعذار أكثر. تستطيع عملها الآن. المضاربون في الأسواق المالية ينتظرون. حتى لا تنتظر لتقرأ بقية هذه الجملة. توقف وقم بها الآن.

(توقف قصير ...)

لم تتوقف عن القراءة، أليس كذلك؟ لماذا لا؟ هل قلت أنك تملك الآن صندوق تأشيري؟ لابأس، عندئذ تستطيع أن تتابع القراءة.

ومن أجلكم أنتم الباقين وما هي أعذاركم؟ هل قلتم أنكم لم تعدوا برنامجاً استثمارياً بعد؟

حسناً، هل تستطيع تحمل دفع 50 دولار بالشهر؟ هل هذا يرهق ميزانيتك؟ هنا صندوق مثل index fund الذي يقبل في البداية 50 دولار فقط، مع حد أدنى استثمار 50 دولار شهرياً من الحين فصاعداً. لا يوجد أعذار أكثر.

العنوان

Transamerica Premier Index

(TPIIX) 800-892-7587

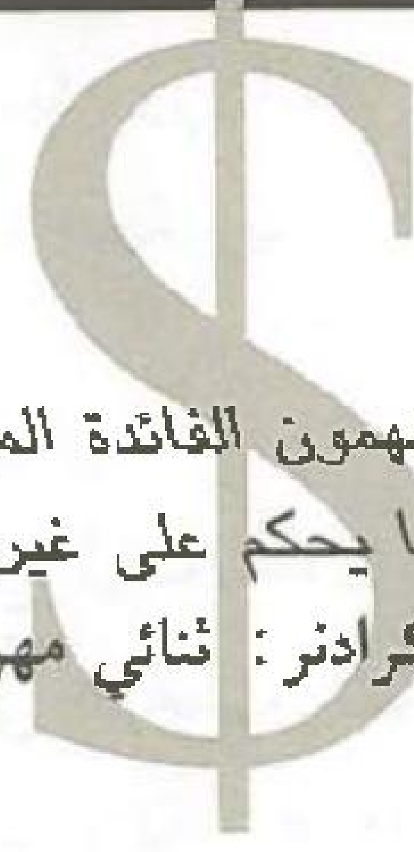
www.transameri f d

الآن اذهب وامسك الهاتف وانهي هذا الموضوع. سوف تشعر بأنك أفضل بكثير عندما يصبح هذا خلف ظهرك. سأكون هنا عندما تعود. اذهب.

توقف حوالي 30 دقيقة...)

الآن أليس ذلك شعوراً جيداً؟ ضع يدك اليسرى على كتفك الأيمن واعطي نفسك تربيتة كبيرة على ظهرك. فقط واصل بدون انقطاع وسأراك بعد 25 عاماً من الآن. دعنا نأخذ طعام الغذاء في باريس. هل تقوم بالشراء فعلاً؟ قل نعم. تستطيع أن تقدم على فعل ذلك.

الفصل السادس



هؤلاء الذين يفهمون الفائدة المركبة يقررون
جمعها بينما يحكم على غيرهم بدفعها
لوم وديفيد كرادنر: ثنائي مهرجي البلاط

موردك الثاني
استراتيجيات الأسهم الفورية
ست طرق لتعظيم عوائدك

عودة إلى ما سبق ذكره هل تريد أن تكون أكثر جرأة في استثمارك؟ حسناً، ركز تفكيرك. ستبدأ ببطء. لكن بنهاية هذا الفصل ستكون مؤهلاً للعمل أسرع بثلاثة أضعاف. هذا الفصل سيعلمك كيف تستثمر جزءاً من محفظتك من الأسهم المخصصة لوعائك الاستثماري بمغامرة مقبولة محققاً إيراداً نسبته 20 إلى 100 بالمائة في السنة الواحدة.

بداية أشجعك على وضع نظام بين كل من أوعية استثماراتك. لا ترهن وعاء استثمار طويل الأمد لتمويل نقص في وعاء استثماراتك قصيرة المدى والعكس بالعكس. كل وعاء مخصص ومصمم لاستعمال محدد.

باستخدام لغة كرة اليد الأمريكية. فإن استثماراتك الطويلة الأمد في الوعاء المنخفض والمخاطرة مصممة من أجل عائد سنوي ـ مع المثابرة والصبر والتميز ـ من 10 إلى 20 بالمائة. بينما وعاء الاستثمار متوسط الأجل

ذو المغامرة المعتدلة يمكن مضاعفة عائده ثلاث مرات من 20 إلى 100 بالمائة سنوياً. أما وعاؤك الاستثماري القصير المدى ذو المغامرة المرتفعة لإحراز ضربات ناجحة ويمكن أن يحقق عائداً 100٪ في السنة أكثر من ذلك.

دعنا نتعلم في هذا الفصل كيف نتفوق في السوق! أخبرتك في الفصل الخامس أنه من المستحيل على الأغلب عمل ذلك. نعم أنه من المستحيل تقريباً وعبر فترة طويلة من الزمن. لكن عدداً كبيراً من الناس قاموا بذلك في وقت قصير. وبعضهم يقوم بذلك بهذه الثانية بالذات. ألا تصدقني؟!.

فقط للتسلية، توقف عن القراءة ودع حاسبك يعمل وادخل على العنوان: www. Morning Star .com إن مورنينكستار واحدة من قمة شركات الخدمات لمتابعة وتقييم أداء صناديق الاستثمار المشتركة Mutual Funds والأسهم Stocks وهي أفضل من الجميع، وخدماتها من دون مقابل. في الصفحة الرئيسية لها تابع تحريك الشاشة نحو الأسفل لتصل إلى أيقونة صندوق الأدوات وانقر منتقي الصندوق Fund Selector.

وعندما تدخل إلى هذه الصفحة تريد أن تمسح كل الصناديق لمعرفة عوائدها عن كل سنة واحدة. على سبيل المثال: في اليوم الذي قمت به بذلك البحث توفر لدي على الانترنيت 9082 صندوق استثمار مشتركة من كل الأصناف، حيث عرض الحاسب قائمة محدثة للصناديق تغطي آخر اثنا عشر شهراً. يظهر الجدول 1.6 الصناديق الموجودة في القمة وعددها عشرون صندوقاً. يتفاخر الصندوق في المقدمة بمجموع عائد سنوي قدره 471،68 ٪. هذه ليست غلطة مطبعية، أعلى من 400٪!. آخر صندوق في الجدول يتباهى بنسبة 201،21٪. لو أنك اخترت أي واحد من هذه الصناديق لحصلت على أكثر من ضعف أموالك في ذلك العام. لكن عشرون صندوقاً من أكثر من 9000 صندوق في العالم يعني خمس من 1٪ .هذا الرهان على

حصان في سباق من بين 500 حصان. هل ستخاطر باستثمار أموالك من أجل ذلك؟ بالتأكيد يبدو الأمر مغرياً. أليس كذلك؟.

الجدول 1.6: صناديق القمة[1] العشرون في مورنينكستار

الاختصار	الاسم	مجموع العائد السنوي
	Nicholas-Applegate Global Techno I	
MSCGX	MAS Small Cap Growth Instl	317.44
	Van Wagoner Emerging Growth	
NEVIX	Nevis Fund	296.61
	Amerindo Technology D	
VWPVX	Van Wagoner Post-Venture	260.28
	Monument Internet A	
WJSAX	Warburg Pincus Advisor Japan Sm Co	256.85
	Warburg Pincus Japan Sm Co Comm	255.82
VWTKX	Van Wagoner Technology	249.31
	Fidelity Japan Small Companies	249.28
BMCIX	BlackRock Micro-Cap Equity Instl	241.19
	BlackRock Micro-Cap Equity Inv A	239.77
BRMBX	BlackRock Micro-Cap Equity Inv B	237.15
	BlackRock Micro-Cap Equity Inv C	
WWWFX	Internet	226.51
	Van Wagoner Micro-Cap	212.36
TIFQX	Firsthand Technology Innovators	212 31
	ProFunds UltraOTC Inv	
UOPSX	ProFunds UltraOTC Svc	201. 1

(1) شركة Chicago-based Morning Star Inc واحدة من الشركات الأولى لتوفير معلومات الاستثمار والبحث والتحليل. واسعة الانتشار في الإنترنت والبرمجيات، وتؤمن منتجات طباعة لبيانات غير متحيزة، وتعليقات أو شرح لشركات الاستثمار. وكذلك الأسهم العادية والممتازة، أمريكية أم عالمية. وصناديق ذات النهاية المغلقة ومختلف الدخول السنوية. أنشئت عام 1984 لتبقى أكثر المصادر ثقة في مجال مفاتيح الاستثمار اليومية.

SSS

فطنة وحكمة

الازدهار معلم كبير
المحن معلم أكبر

William Ha2litt 1839

يرى بعض الأشخاص أن صناديق الاستثمار المشتركة في أنحاء المعمورة مثل سباق الخيل. بعض الصناديق بنهاية السباق تكون في الطليعة بينما ينتشر الباقي على غير اتساق. وعندئذ يتنازل حصان المقدمة لجواد سباق آخر يعدو بأقصى سرعة نحو المقدمة. هذا الحصان القائد سيسقط بدوره إلى الوراء عندما يندفع متنافس آخر للأمام. تواظب الخيول على تبادل المقدمة على طول المسار حول حلبة السباق. في هذا السباق مع ذلك، هناك أكثر من 9000 جواد. وينتهي السباق في 31 كانون الأول / ديسمبر من كل عام.

يدعى واحد من هذه الأحصنة ستاندر آند بور 500 (S&P 500) وهو يمثل الشركات الخمسمائة الأولى في شمال أميركا، إن لم يكن في العالم. تحاول بعض الأحصنة أن تتفوق على هذا الجواد. وفي معظم السنين تنهي الأغلبية من الأحصنة عامها بعيداً خلف الحصان S&P 500 خاصة عندما تأخذ بعين الاعتبار الضرائب وتكاليف التشغيل. تجري منافسة الأحصنة للجواد S&P 500 فقط إلى حين. لكن عدداً قليلاً من الأحصنة يصل إلى نهاية المشهد وفي فترة قصيرة ـ كما تظهر قائمة مورنينكستار ذلك في الجدول 1.6 ـ. في هذا الفصل يبرز سؤالك كيف يمكننا أن نجد هذه الأحصنة؟.

في الصفحات القليلة التالية سأستعرض معكم ست طرق (أنظمة في الواقع) من أجل إيجاد صناديق استثمار وأسهم لديها الاحتمالات الأعلى ليس فقط لتنافس في السوق بل حتى لتفوز فيه. حسناً لنبدأ بأسهل الاقتراحات.

النظام الأول: دع الربان الأول يدير نقودك بنفسه

من هو الربان الأول في عالم الاستثمار؟ وارن بوفيت Warren Buffet



أعيد تصوير هذا الخط البياني www.Bigclarts.com
الشكل 1.6 نمو سهم شركة Berkshire Hathaway

هو نفسه دون ريب، وهو من أضخم مستثمري الأسهم في العالم. أول ما علمت عن وارن بوفيت كان منذ عشرة أعوام تقريباً، عندما كان السهم في شركته القابضة Berkshire Hathaway رمز السهم BRKA تبيع السهم فلكياً بمبلغ 10000 دولار. كان وما زال السهم الوحيد الأغلى في العالم. بوفيت لا يعتقد باشتقاق Splitting سعر أسهمه. وهكذا إذا ما رغبت بملكية جزء منه يجب عليك أن تكتب شيكاً بقيمة كبيرة حتى من أجل سهم واحد. الشكل 2.6 بمثابة رسم بياني يبين نمو هذه الشركة Berkshire Hathaway ومن حيث الجوهر فهي صندوق استثمار مشترك يملكه وارن بوفيت.

أثناء كتابة هذا المؤلف يكون بوفيت قد بلغ عمراً يناهز 69 عاماً (تولد 30 آب / أغسطس 1930). كم من الزمن سيبقى هو الأقوى في السوق، هل سيذهب هذا السحر إلى الأبد بعد أن يغادرنا بوفيت؟ من يعلم؟ فإذا كنت راغباً في اقتناص الفرصة إذا ما بقي بوفيت على قيد الحياة عشرون سنة أخرى قادمة. عندئذ تستطيع أنت أيضاً استثمار 10000 دولار مع بوفيت

عندما بدأ عمله في منتصف الخمسين كان يمكن أن يساوي الآن أكثر من 200 مليون دولار ! عندما سيغادر الحياة فمن المحتمل أن تعاني أسعار أسهمه من انخفاض معتدل مؤقت (هذا مجرد تخمين من قبلي). لكن النتائج بعد ذلك ستتابع مسارها بشكل بارع كما كانت لسنوات خلت، لماذا؟ إن مساعد الرئيس في شركته Berkshire Hathaway هو شارلي مونجر وهو أقل شهرة، لكنه بكل تأكيد شخص هام لنجاح الشركة. إن الشركات التي اختارها بوفيت وشارلي إستثنائياً رابحة على الأمد البعيد. يتألف فريق إدارة الشركة فقط من اثني عشرة شخصاً تدرب جميعهم على نهج بوفيت كما كتب هو بنفسه.

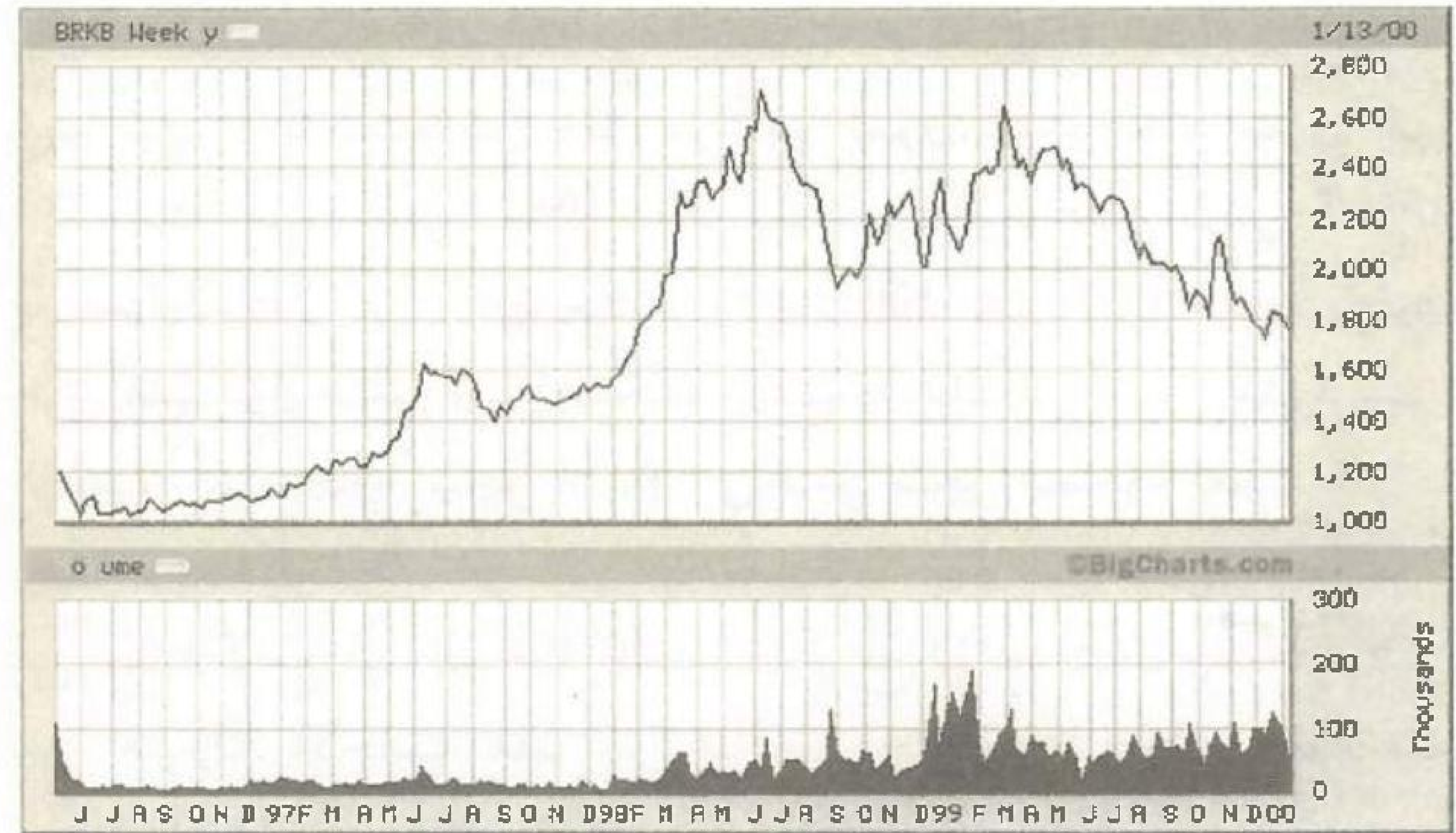
«بموتي، صورة ملكية بيركشير ستتغير ولكن ليس بصورة تمزيقية، أولاً: سيذهب حوالي 1٪ فقط من أسهمي للبيع لتأمين وصية الإرث والضرائب. ثانياً: سيذهب رصيد أسهمي إلى زوجتي سوزان، إذا بقيت على قيد الحياة بعدي، فإذا لم تعد على قيد الحياة سوف يذهب هذا الرصيد إلى المؤسسة الوقفية العائدة للعائلة. لكن في جميع الأحوال ستبقى بيركشير حاملة الأسهم الأقوى متبعة نفس الفلسفة والأهداف التي تقرر سيرنا الآن. وبنفس الوقت تستطيع أن تكون متأكداً بأن المبادئ التي التزمنا بها حتى اليوم في إدارة بيركشير Berkshire ستستمر لتقود المدراء الذين سيأتون من بعدي».

يأتي الاقتباس السابق من دليل المالكين الموجود على موقع الانترنيت: www berkshire hathaway.com. ويتضمن وضعاً لثلاث عشرة مبادئ مرشدة وقفت خلف نموذج بوفيت في الاستثمار. ويؤكد بوفيت مستطرداً في دليل المالكين ما يلي:

> «تشارلي وأنا لا نستطيع أن نعدكم بنتائج محددة. لكن نضمن بأن خطكم المالي سيتحرك في خطوات مدروسة مع خطانا لأية فترة من الزمن اخترت فيها أن تكون شريكنا. ليس لدينا مصلحة برواتب ضخمة أو غيرها من الوسائل لكسب أية مزية على حسابك. نريد أن

نربح عندما يربح شركائنا وتماماً بنفس النسبة. وأكثر من ذلك، عندما أرتكب حماقة ما أريدك أن تكون قادراً أن تتقبل بعض العزاء من حقيقة أن معاناتي المالية هي مماثلة لمعاناتك».

بالمناسبة إذا كان الأوكتين المرتفع في Berkshire Hathaway (السعر المرتفع) لا يتناسب مع مزاجك أو مقدرتك المالية يمكنك دائماً أن تشتري أسهم الشركة من صنف ب وتدعى أسهم أطفال بيركشير Berkshire (BRKB) Baby وقد أحدثت هذه الأسهم في عام 1996 لتملأ الفجوة لهؤلاء الذين لا يمكن لهم تحمل عبء أسهم الأم. وكل طفل من بيركشير يساوي 1/30 من سعر أسهم أ، مع منافع أقل. يبين الشكل رقم 2.6 ما يبدو عليه السهم الطفل.



أعيد تصوير هذا الخط البياني بموافقة www.Bigcharts.com
الشكل 2.6 نمو سهم طفل بيركشير

الاقتباس من صفحة بيركشير الرئيسية مناسب هنا: «إذا كنت لا تعرف الجواهر، تعرَّف على الصائغ». وأود أن أضيف: «إذا كنت لا تعرف الخيول

تعرَّف على الفارس». إن وارن بوفيت هو فارس الأسهم والرابح الأول في كل الأوقات.

إذا كنت ترغب أن تتعلم كيف تعمل كما عمل بوفيت وربما حتى تضاعف ذلك، عندئذ يجب أن تقرأ منهج بوفيت Buffetto Logy، هذا الكتاب الذي نصحت بقراءته في الفصل الخامس.

النظام الثاني: اختر صناديق استثمار مشتركة ذات سجل المتابعة الأطول مدى

إذا كنت لا ترغب أن تراهن على اختيار بوفيت للأسهم في بيركشير هاتاوي Berkshire Hathaway عندئذ ربما ترغب أن تختار شركة استثمار أخرى لإحراز التفوق في السوق. دعنا نفترض أنك تستطيع اختيار واحد من صندوقين. أحد الصندوقين حقق تفوقاً في السوق بثبات وبعائد سنوي قدره 20٪ كفائدة مركبة سنوياً خلال العشر سنوات الأخيرة على التوالي، مقارنة مع نسبة 2،17٪ التي حققها ستاندر آند بور 500 (S&P 500) من ناحية أخرى حقق الصندوق الثاني إيراداً ضخماً وبنسبة 17.6٪ في الاثني عشرة شهراً الأخيرة .... متجاوزاً سجل السوق في كامل سجل المتابعة لعشر سنوات وبسنة واحدة أنت في نافذة المراهنة تحاول الاختيار بين هذين الحصانين. هل ستشارك مع اليد الساخنة (المتقلبة) أم مع الرابح بثبات وبشكل دائم؟ قرر اختيارك. الأحصنة تقف على البوابة. وقلقة في مرابطها. وتقوم أنت بمقارنة الأرقام في ذهنك بسرعة. إذا استطاع الصندوق الساخن (المتقلب) أن يكرر أداءه لسنوات قليلة قادمة ستصبح عندئذ غنياً. وستسبح في ذهنك صورة اليخوت والجواهر والأماكن المتميزة الغريبة جداً. ويمكن أن تعتاد على ذلك.

هل ستصبح غنياً ببطء أو غنياً بسرعة؟ هذا الخيار سيشكل عليك ضغطاً قوياً متواصلاً يبدو على ملامح وجهك كل يوم. تقرأ إعلاناً في مجلة النقد

(Money Magazine) بأن صندوقاً جديداً سيظهر بقوة وسينمو بمعدل 52٪ في سنينه الأولى (في المطبوع الأنيق تقرأ تحذيراً مألوفاً «أداء الماضي لا يضمن نتائج المستقبل»). في الصفحة التالية إعلاناً مشابهاً بعائد سنوي أدنى بكثير 16،5٪. وأنت تنتقل مجيئاً وذهاباً بين الإعلانين ... كلا الإعلانين يبدو حقيقياً، وكذلك مغرياً. إذا ظلت كل الأمور الأخرى متوازنة، هل ستقدم على اختيار الصندوق ذو الرقم الأكبر؟.

انظر الآن نظرة أخرى إلى العشرين صندوقاً في الجدول السابق 1.6. قائمة من الرابحين من الطراز الأول. لماذا لا تلقي مجرد نظرة معمقة على هذه الصناديق المدرجة على هذه القائمة؟ تذكر في الوقت ذاته وبينما ما تزال تقرأ في الإعلان هذه النتائج المذهلة، يكون السباق قد بدأ. هل تستطيع هذه الأحصنة أن تحقق نفس النتائج مرة ثانية؟ للإجابة على هذا السؤال لا بد من التعمق أكثر قليلاً في مورنينكستار Morning star لمعرفة ما هو عدد الصناديق الرابحة كان في القائمة خلال السنوات السابقة. هذا المسلك سيضيق الخيار بشكل دراماتيكي. صندوقان فقط من الصناديق العشرين كانا على القائمة في سنوات ثلاث على التوالي. فلو كنت حاذقاً بشكل كاف قبل ثلاث سنوات لوظفت أموالك في واحد من هذه الصناديق، وكانت الاحتمالات واحد من سبعة آلاف لو أنك اخترت الصندوق الحار (المتقلب). فإذا ما عدت إلى الوراء خمس سنوات لن تجد أي صندوق كان ذا أداء جيد خلال هذه السنوات الخمس وعلى التوالي.

الآن بدأنا نرى المشكلة. على الأغلب إن الصندوق الحار (المتقلب) سوف لن يكرر نجاحه هذا العام ثانية في العام القادم. وفي الواقع إذا ما نظرنا إلى قائمة الصناديق ذات المردود الأعلى في كل من فترة السنوات السابقة 1، 3، 5، 10 لوجدنا أن أي من هذه الصناديق لم يحقق القمة من بين الصناديق العشرين في أي تلك الفترات. ولا واحد على الإطلاق! وبعبارات أخرى، فإن الحصان الحار (المتقلب) لم يكن قادراً على البقاء في المقدمة

ضمن الفريق المتنافس من الأحصنة. هذا إدراك لواقع ما حدث، لكنه يلقي بذلك بعض الضوء على المشكلة.

إن اختيار صندوق استناداً إلى سجل سياق أداء قصير الأمد ببساطة لا يجدي. في الواقع قد يكون ذلك مؤشراً بأنه آخر صندوق يمكن أن توظف أموالك فيه. ربما تشكل النتائج الممتازة في الأمد القصير إشارة لتنقل بسرعة إلى بديل آخر. من الجميل أن تكون على ظهر الجواد عندما يرخى له الحبل ليكون في مقدمة الفريق المتنافس، وعندئذ عليك أن تنطلق به بكل ما يمتلك من قوة. لكن كيف تجد ذلك الصندوق قبل أن يصنع تقدمه. هنا تكمن الحيلة. هنالك طريق لإنجاز ذلك .. لكنها تشكل مخاطرة بكل في الكلمة من معنى. لذلك سأدخر الحديث عن ذلك إلى ما بعد هذا الفصل. الآن دعنا نتوجه للخيار الأكثر تحفظاً خلال فترة العشر سنوات الأخيرة.

$$$

فطنة وحكمة

حتى تحرز النجاح في الأعمال، كن جريئاً، كن الأول، كن مختلفاً.

هنري مار شانت 1789

هناك صناديق تفوقت على السوق لسنوات سنوات طيلة مدة طويلة من الزمن، ومن السهل الحصول عليهم. مرة ثانية نعود إلى مورنينكستار Morning star وشاشة الحاسب لجميع الصناديق المتوفرة في قاعدة معلومات مورنينكستار Morning star Chat abase لمعرفة أعلى مجموع عائد خلال السنوات العشر السابقة. في اليوم الذي قمت به بالبحث تبين لي 1630 صندوقاً في العشر سنوات الماضية. يبين الجدول 2.6 صناديق العشرين الأوائل من هذه الصناديق.

هذه القائمة للتوضيح فقط. وقت قراءتك لهذا الكتاب، فإن القائمة ستكون متقادمة. ويجب أن تستعين بالانترنيت من أجل الاطلاع على الشاشة الحالية. وفي الحقيقة عندما تنفذ البحث الجديد ستكون لديك معرفة عندما ترى الفروق بين هذه الصناديق وتلك المبينة في الجدول 2.6.

وهنا يبرز هذا التساؤل: كيف أمكن لهذه الصناديق أن تنجز بصعوبة هذه النتائج الدراماتيكية على المدى الطويل؟ هل كانت بسبب الإدارة؟ هل كانت استراتيجية الصندوق؟ هل بسبب سوق المضاربة على رفع الأسعار؟ هل سيكون أداءهم جيداً في السوق مستقبلاً عندما تتعرض أسعار السوق للهبوط؟ هل أياً من هذه الصناديق سيؤدي عمله بشكل جيد في السنوات العشر المقبلة، كما فعل في السنوات العشر السابقة؟.

الجدول 6 .2 صناديق القمة العشرون الأوائل في مورنينكستار في سجل متابعة خلال عشر سنوات.

الاختصار	الاسم	مجموع العائد لمدة 10 سنوات
	Fidelity Select Electronics	34.64
FDCPX	Fidelity Select Computers	31.34
	Fidelity Select Technology	
FTCHX	Invesco Technology II	27.75
FSCSX	Select Software & Comp	26.88
PRSCX	T. Rowe Price Science & Technology	26.79
	Seligman Communications&Information A	
ALTFX	Alliance Technology A	26.35
		25.92
RSEGX	RS Emerging Growth	24.71
		24.33
ACEGX	Van Kampen Emerging Growth A	23.48
	Fidelity Advisor Equity Growth Instl	22.74
MSIGX	Oppenheimer Main St Growth & Income A	22.24
	r Technology A	22.22
TISHX	Flag Investors Communications A	22.21
	Select Health Care	
TWCUX	American Century Ultra Inv	22.11
		22.11
UNSCX	United Science Tec ology A	22.08

موافقة مورنينكستار. استخدم بعد الحصول على إذن. راجع الحاشية على الجدول 1.6

من الواضح في الجدول أنهم فعلوا شيئاً ما بشكل صحيح. دعني أعطيك أسلوبين لتصغير القائمة من عشرين إلى واحد أو اثنين أو إلى ثلاثة والتي يمكن أن ترغب في أن تضع نقودك فيها:

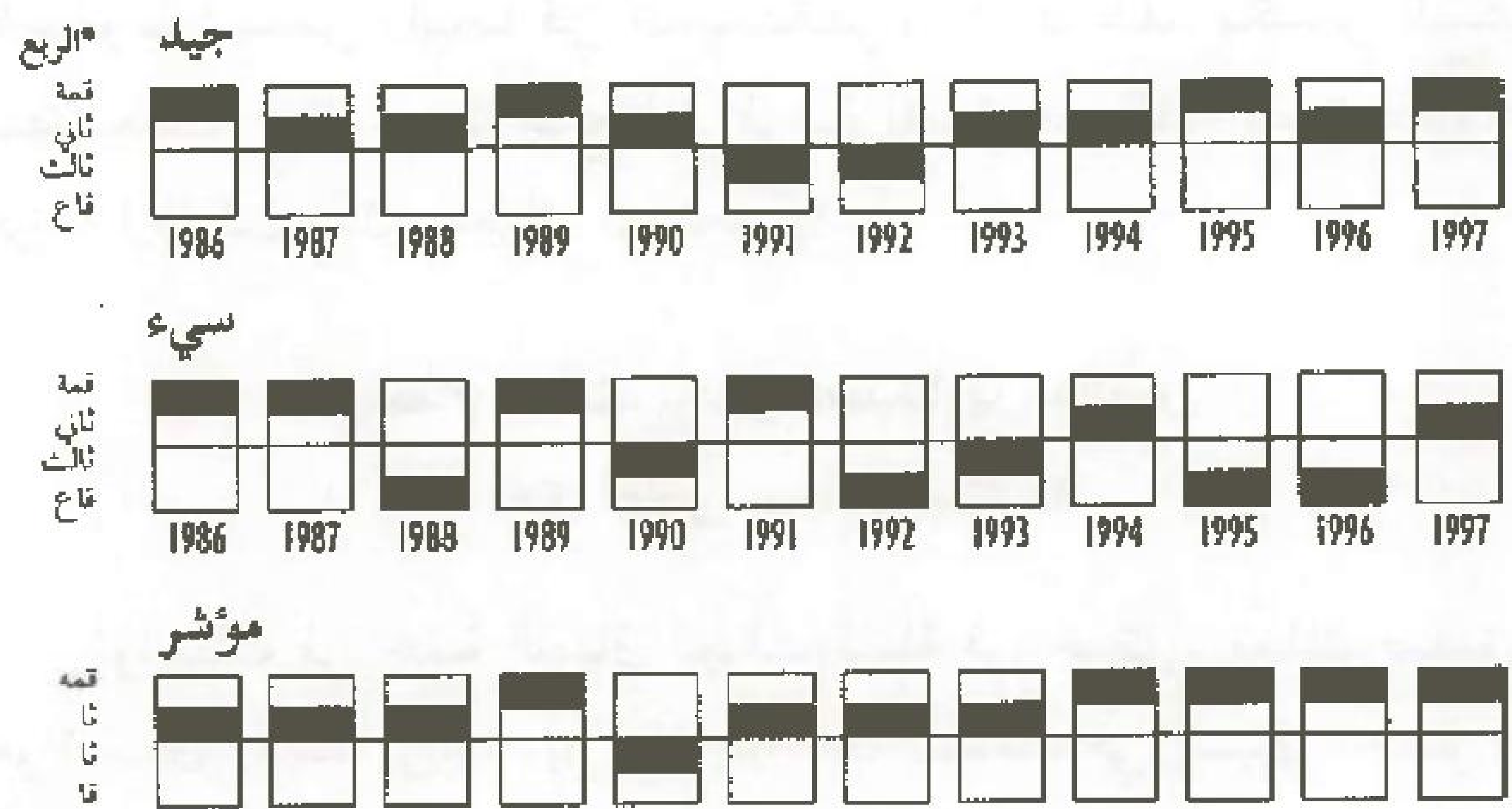
1. نسب الإنفاق Expense ratios: بافتراض أن كل الأمور الأخرى متساوية. فإن الصندوق المدرج على القائمة وصاحب أدنى نسبة نفقات ربما سيكون له تقدماً على المدى الطويل. من أجل برهان شامل لهذه النقطة (راجع كتاب «المعنى الشامل لصناديق الاستثمار المشتركة» Common Sense on Mutual Funds للمؤلف جون بوكل John Bogle).

2. أداء المجموعة الصناعية Industrial group performance: بافتراض أن كل الأمور الأخرى متساوية فإن الصندوق ذو الأداء المستمر بثبات يقع في الربع الأول من القمة (Top quartile) وبالمقارنة مع جميع الصناديق الأخرى العاملة في نطاق السوق ذاته من المحتمل أن تكون له الأفضلية خلال السنوات العشر القادمة.

انظر إلى الشكل 3.6. عندما تصل الأمور إلى التحليل الربعي فإن جون بوكل John Bogle وهو رجل متقاعد يقدم النصيحة للرواد في صناعة صندوق المؤشر، قال في كتابه المختار «المعنى الشامل لصناديق الاستثمار المشتركة Common Sense on Mutual Funds» ما يلي:

> عندما أُقيمت صناديق الاستثمار المشتركة (وقد درست بعناية عدة مئات منهم خلال حياتي المهنية) أحب أن أرى مرتبة الصندوق وتدرجه ضمن الصناديق الأخرى ذات السياسة والأهداف المتماثلة. صناديق استثمار مورنينكستار تجعل هذه المقارنة سهلة. فهي تظهر في رسم بياني بسيط أي صندوق كان في الربع الأول أو في الثاني أو في الثالث أو الرابع نسبة إلى مجموعته خلال اثنا عشر عاماً سابقة ... وحتى يكسب صندوق ما تقييم الأداء الأفضل في القمة يجب، حسب رأيي، أن يكون قد حقق على الأقل ست إلى تسع سنوات

في ربعين اثنين في القمة وليس أكثر من سنتين في ربع القاع. وسأرفض بشكل طبيعي كل صناديق كان لها أربع أو خمس سنوات في ربع القاع، حتى لو كان تواجدها في ربع القمة يساوي نفس العدد من سنوات ربع القاع.



الربع حسب تصنيف Morning star
موافقة Morning star**، استخدم بعد الحصول على إذن.**
الشكل 3.6 صور اداء Morning star**: الثبات**

لتكرار التحليل تحتاج إما أن تكون مكتتباً في مورنينكستار (التي تعرض اختبار لمدة 12 أسبوع مقابل 55 دولار). أو أن تصبح عضواً مقابل بدل اشتراك في مورنينكستار على الإنترنت بالعنوان: www.morningstar.com أو اتصل بالرقم: 800 ـ 735 ـ 700. وعند كتابة هذا النص كانت هذه العضوية مقابل 9،95 كل شهر مع أسبوعين تسبق ذلك بدون مقابل. وهكذا تستطيع التوقيع على الطلب للحصول على الخدمة وتسدد قيمتها لتحصل على المعلومات التي تبحث عنها. وبعد أن تكون قد دفعت عشرة دولارات أو أقل. أعتقد أنه حالما تشاهد كيف تقدم لك هذه الخدمة، سوف تستمتع بما فيه الكفاية لتستمر وتصبح عضواً. ويقدم لك أيضاً تقرير ملخص من صفحة

واحدة عن كل صندوق تتابعه في مورنينكستار. وأن كل تقرير يكلف فقط ثلاثة دولارات. إذا كنت ترغب خوض مخاطرة أكثر قليلاً متجاوزاً صناديق المؤشرات والموصوفة في الفصل الخامس. ربما يشكل ذلك استراتيجية مضمونة وسليمة. لا يوجد أي ضمان بأن يستمر الصندوق الذي اخترته بهذا الأسلوب ليبقى رابحاً في المستقبل. إلا أن ذلك يكدس المنافع لمصلحتك.... وربما يتيح لك فرصة أفضل من إلقاء نظرة حادة على جريدة (إذا كان ذلك يشعرك بأي تحسن).

نظام الثالث: اختر مستشارين ماليين ذوي أطول سجلات متابعة

تواجدت في حلبة السباق لمرات قليلة في حياتي. يملك صديق لي جواد سباق ودعانا لزيارة ديل مار Del Mar لنشاهده في السباق (حصل على المركز الخامس). وعندما دخلنا إلى مضمار السباق وجدنا عدة أكشاك مليئة بالناس ينادون على صحف تعرض نصائح عن الأحصنة لتراهن عليها. نفترض بأن هؤلاء الخبراء قد أخذوا في الحسبان كل العوامل (الحصان، الجوكي، المسار، الطقس ....إلخ). وكانوا راغبين في المشاركة باختيارهم صفوة من الأحصنة المتبارزة - مقابل سعر. وبالرغم من أن سوق الأسهم ليس حلبة مراهنة، لكن هناك مئات من الخبراء مستعدين لأن يبيعوك تحليلاتهم.

لو أنك عشت السنة الأخيرة في كهف لما كنت استلمت صندوق سيارة مسقوفة ملئ بمواد بريدية بالية (خردة) تزودك بمعلومات عن نظام هذا الخبير أو ذاك لتحقق عائداً ضخماً من سوق الأسهم. هذه العروض تبدو تقريباً جيدة أكثر من اللازم ومبالغ بها حتى تكون حقيقية. لقد تصفحت ملف بريد الخردة الخاص بي الذي يتضمن عروض الرسالة الإخبارية وسوف أقدم لك حفنة من هذه العناوين والادعاءات.

٪305 ٪503 ٪95 ٪147 ٪377 ٪526 ٪818

هذه الأرقام ليست أخطاء مطبعية. هذه بعضاً من أرباحي الجديدة.

تلك الأرباح التي حققت عائد سنوي لا يصدق. أكثر من 100٪ خلال أربع سنوات على التوالي. (الكلفة مقابل الاكتتاب لسنة واحدة = 199 دولار)

في حساب متضمن مباراة تجارية بنقد حقيقي، فقد حولت مبلغ 1،072 دولار إلى 151،000 دولار خلال ثمانية أشهر، ذلك يتغلب على هاري. (التكلفة لمدة 12 أسبوع بواسطة البريد الإلكتروني 699 دولار).

نادى باول وقال: «لقد فعلتها، استثمرت تماماً كما قلت لي، وأريد أن أشكرك بسبب .. لقد حصلت على وجه الدقة على 300000 دولار في يوم واحد». (الكلفة مقابل الاكتتاب لعام واحد = 995 دولار)

«كيف تستطيع كسب مليون دولار في سوق الأسهم» (كلفة النظام 195 دولار)

«إذا كنت ترغب بمضاعفة نقودك مرتين أو ثلاثة خلال اثنا عشر شهراً، أرجوك إلق بهذه الرسالة بعيداً الآن». (الكلفة مقابل الاكتتاب = 2500 دولار)

«مجموعة مختارة من التجار يستخدمون نظام تجارة سري وحيد، لقد جمعوا مقداراً كبيراً بلغ 426 مليون دولار في عام 1998 ... في الواقع هؤلاء التجار الرابحون كسبوا 100 مليون دولار في كل عام خلال العقد الأخير». (كلفة الحلقة الدراسية 2500 دولار)

يا للعجب، من يحتاج وارن بوفيت؟ كل ما تحتاجون عمله هو أن تخاطروا ببعض مئات من الدولارات. وأنت أيضاً بإمكانك أن تصبح مليونيراً. هل أياً من هذه العروض منطقية؟. ولكن ما أعرفه هنا: قبل أن أنفق قرشاً واحداً على خدمة المستشارين سأقوم بشراء وسيلة تؤمن لي بعض المعلومات ذات التكلفة القليلة وبواسطة الاكتتاب الرخيص في ملخص هالبيرت المالي: (www. Hulbert digest .com - Hulbert Financial Digest).

تماماً كما يتعقب مورنينكستار Morning Star الأسهم الفردية والصناديق.

فإن ملخص هالبيرت المالي يؤمن علامات تسمح بمقارنة سجل مسار طويل الأمد لأحد المستشارين. كان للسيد مارك هالبيرت مساراً طويلاً من النجاح في خدمات الرسائل الإخبارية طيلة عشرين عاماً. لقد رأى كثيراً من الأشخاص يأتون ويرحلون. يتعقب الآن نجاح و/أو إفلاس ما يزيد عن 450 من محافظ الرسالة الإخبارية كل شهر. ويمكنك الآن مقارنة الإدعاءات المثيرة في عينات هذه الرسالة بالبريد مع الوقائع الباردة والقاسية الحاصلة في الواقع. إن ملخص هالبيرت المالي يستحق فعلاً هذا السعر المحدد ـ عادة 135 دولار مقابل الاكتتاب عن اثنا عشرة شهراً. لكن حالياً يعرض بسعر خاص فقط 95 دولار. وسيلة رخيصة لتأمين المعلومات.

يشكل مارك هالبيرت كلب حراستنا. وفي رأيي، لقد عمل الكثير لتنظيف هذه الصناعة. هنا واحد من أهم العبر التي تعلمها خلال عشرين عاماً من خلال مقارنة اللغة المنمقة مع الحقيقة:

> «تجنب المستشار ذو اليد الساخنة (المستشار المتقلب) كما في صناديق الاستثمار المشتركة فإن أكثر الأيدي سخونة في هذا العام تبرد تقريباً في العام القادم. على سبيل المثال: في عام 1998 إن محافظ الرسالة الإخبارية الأفضل أداءً حققت ربحاً بلغ 2،198٪ ! يا للعجب! دعني أجلب دفتر شيكاتي! لكن يقول هاليبرت: «في خبرتي، إن العوائد الضخمة لعام واحد من المستحيل تقريباً أن تستديم Sustain». وقد برهن على ذلك في بحث مثير حيث قال:

«لتوضيح عدم جدوى الاستثمار في هذا العام على أساس نتائج العام الماضي. نظمت محفظة افتراضية لجني العوائد لسنة واحدة. في اليوم الأول من كانون الثاني / يناير يفترض أن تستثمر هذه المحفظة في المحفظة الأفضل أداء خلال السنة السابقة. ويفترض أن تقوم هذه المحفظة لمدة اثني عشرة شهراً تبدأ في الأول من كانون الثاني / يناير التالي بمتابعة أية محفظة كان لها الأداء الأفضل خلال تلك السنة.

كيف تؤدي المحفظة الساخنة (المتقلبة) عملها في الواقع؟

ما بين عامي 1991 و1998، وهي سنوات الاختبار، هذه المحفظة حققت خسارة بلغت 3،40 بالمائة مقارنة بالربح البالغ 2،20 بالمائة الذي حققه مؤشر ويلشاير 5000 Wilshire5000 الواسع الانتشار في السوق. على سبيل المثال إن الرابح الكبير في عام 1991 كانت رسالة سوق كرانفيل Granville Market Letter وبنسبة 8،244 بالمائة. وفي السنة التالية تماماً بدأت تحقق خسارة بلغت 3،84 بالمائة. هل استوعبت ذلك؟ إن اقتفاء أثر محافظ المستشارين السابقة والأكثر تقلباً، كما يحاول المبتدئون فعل ذلك، أظهر خسائر هائلة.

عندئذ حاول هالبيرت مقاربة مختلفة. فبدلاً من التركيز على نتائج سنة واحدة فقط، فقد قرر أن يكتشف ماذا يمكن أن يحدث لو أنه استخدم فقط المحافظ الواردة في الرسائل الإخبارية والتي لديها سجلات المتابعة الأفضل خلال السنوات الخمس الماضية. في هذه الحالة جاءت النتائج أفضل بكثير - 7،17 بالمائة خلال فترة الدراسة ذاتها ولمدة 8 سنوات - لكنها بقيت تحت المتوسط السنوي للسوق البالغ 2،20 بالمائة.

وباستخدام نفس المنطق بدأ يدقق محافظ الرسالة الإخبارية عبر البريد والتي لديها سجل ممتاز لمدة عشر سنوات. فقد كانت النتائج أفضل:

عوائد سنوية بلغت 4،20 بالمائة مقارنة بمؤشر السوق الرئيسي البالغ 2،20 بالمائة. كان بإمكانك أن توفر رسم الاشتراك في الرسالة الإخبارية وتشتري مؤشر غير مضارب، وتنام أفضل في الليل، وتبقى محققاً مستوى مرضي لا متناه مقارنة مع أذكى الخبراء.

هالبيرت يلخص:

«هذه النتائج تماماً كما يجب علينا أن نتوقع، إذا كنا نعتقد أن سجلات المتابعة لفترة أطول سوف تخبرنا أكثر عن قدرات المستشار

من سجلات المتابعة لفترات أقصر. وهي تفعل ذلك بكل وضوح. إن التركيز على عوائد سنة واحدة من المستحيل عملياً أن يبين الفرق بين مستشار كان عائده نتيجة مقدرة حقيقية وبين آخر كان مجرد صاحب حظ. لكن عندما يتم التركيز على عوائد خلال عشر سنوات (أو أطول) فعلى العكس فإن الحظ يلعب دوراً أقل تأثيراً إلى حد كبير .... عندما تقتفي أثر أولئك الذين يحققون القمة في الأداء عليك عندئذٍ أن تتحمل عواقب المخاطرة.

على النحو المشار إليه، ما الذي يجب عليك فعله؟ حسناً، إذا كنت ترغب فعلاً أن تتعلم كيف تحقق مضاعفة أموالك مرتين أو ثلاث بنفسك ودون مساعدة أحد، فلن يؤذيك أن تستفيد من بعض الدروس المألوفة من البعض الأفضل في هذه الصناعة. إن ملخص هالبيرت المالي Hulbert Financial Digest يدرج الأوائل الخمسة في الرسالة الإخبارية خلال أربع فترات مختلفة من الزمن: 15سنة، 10سنوات، 8سنوات، 5سنوات. مع الأخذ بعين الاعتبار المدى البعيد (الكلب العجوز يستطيع الصيد دون ريب) والمدى القصير (واتشا عملت من أجلي مؤخراً)، فإن ثلاث من الرسائل الإخبارية تشكل معظم القوائم، التي تتضمن العوائد الإجمالية السنوية التالية:

	15سنة	10سنوات	8سنوات	5سنوات
The Pruden Speculator (متابع منذ 1980)	٪19،9	-	٪27،4	٪29،3
OTC Insight (متابع منذ 1987)	-	٪28،5	٪26،5	٪37،5
Timer Digest (متابع منذ 1988)	-	٪19،7	٪22،2	٪26
مقارنة مع (Wilshire 5000)	٪18	٪16،4	٪18،5	٪24،2

توضيح ! العوائد المشار إليها أعلاه لم تعدل وفق المتغيرات الاستثمارية. لاحظ كيف تقارن هذه العوائد بالنسبة إلى عائد Wilshire وهو

العائد الذي كان يمكن أن تحققه لو أنك اشتريت صندوق مؤشر يمثل سوق الأسهم بكامله وحافظت عليه فقط. إن محافظ الأسهم التي نصحت بها الرسائل الإخبارية كانت تحمل مخاطرة أعلى بكثير على الرغم من أنها تسجل فقط عدداً ضئيلاً من النقاط المئوية زيادة في العائد. هل هذه المخاطرة تستأهل ذلك؟ إن ملخص هالبيرت يلقي الضوء على مثل هذه المسائل بحيث أن المستثمر يستطيع أن يضع أمامه عدة خيارات أكثر دقة من حيث المعلومات.

مثلما هو الحال بالنسبة لصناديق الاستثمار المشتركة، هل توجد طريقة ما للقفز من صندوق ساخن إلى آخر في المدى القصير كالقفز من الحصان الرابح إلى الحصان الذي يتخطاه. كيف يمكنك إيجاد مثل هذه الصناديق؟ إحدى السمات الأكثر فائدة في ملخص هالبيرت Hulbert Financial Digest هي وجود بطاقة علامات الأداء لهالبيرت Performance Scorecard s'Hulbert بالنسبة لرسائل صناديق الاستثمار المشتركة والتي يدرج فيها الرسائل الإخبارية الأولى لهذه الصناديق خلال فترة زمنية من عشر سنوات وفترة من ثماني سنوات. الرسائل الإخبارية الثلاث التالية تصدرت كلتا القائمتين:

	10سنوات	8سنوات
Timer Digest (متابع منذ 1988)	٪21،2	٪22،6
The Chartist Mutual Fund Letter (متابع منذ 1989)	٪16،9	٪17،9
No-Load Fund-K (متابع منذ 1980)	٪15،2	٪18
مقارنة مع (Wilshire 5000)	٪16،4	٪18،5

مع ذلك، مازلت محباً للاطلاع لمعرفة كيف استطاعت بعض الرسائل الإخبارية أن تنجز ذلك بصورة حسنة ولفترة طويلة. ومن الواضح أن ذلك لم يكن مجرد حظ. وبودي أيضاً أن أعرف الطريق الذي سلكته من أجل ذلك. ألا ترغب أنت أيضاً أن تعرف؟ إن العديد من هذه الرسائل الإخبارية

News Letters تعرض على المهتمين رسالة اختبار دون مقابل. وهي جديرة بأن يلقي المرء نظرة عليها. وحتى يكون بإمكانك إيجاد تلك الرسائل التي تابعها تصنيف هالبيرت Hulbert Digest اختر www. Hulbert digest .com ثم انقر على خيار محافظ الرسالة الإخبارية News Letters Portfolios وبذلك ستجد أمامك لائحة كاملة لهذه المحافظ مع توفر إمكانية الربط مع مواقعهم الفعلية (web sites).

إن رسالة هالبيرت الإخبارية ممتازة من أجل الأشخاص الراغبين بالعمل وفق مقاربة «أعملها بنفسك». مع ذلك، ومن ناحية أخرى، إذا كان لديك مبلغاً كبيراً من المال ملائم تماماً وتبحث عن شخص آخر لإدارته لصالحك فإن هذه فكرة مفيدة. لقد عثرت مؤخراً على رسالة إخبارية تتابع أداء مدراء النقد الذين يطبقون توقيت السوق Market Taming من أجل إدارة حسابات زبائن واقعية وبنقد حقيقي وفي وقت فعلي. بعبارة أخرى هذه الرسالة الإخبارية لا تتعقب استشارة مرشد روحي لرسالة إخبارية بل أنها تتابع أداء واقعي وبالدولار الحقيقي الذي يحققه مدير النقد من خلال إدارة نقد زبون أو زبونة. إنها تدعي الرسالة الإخبارية للبحث النقدي Moniresearch News Letter. وكان ستيف شيلانز Steve Shellans محرراً لها طيلة عقدين تقريباً. فإذا كان لديك نقداً كثيراً وتريد أن تضعه تحت تصرف إدارة ما، فإن هذه الرسالة الإخبارية تشكل مصدراً ممتازاً لإرشادك في اختيار الشخص الملائم أو الشركة المناسبة للقيام بهذا العمل. ابحث عن هذا الموقع على الانترنيت: www.moniresearch.com وحسب علمي فإن رسم اكتتاب التجربة لاثنين من الإصدارات يبلغ 55 دولار.

في سياق واحد على وجه الخصوص، فأنا أخالفك الرأي الذي ورد في مقدمتك: «اختر فقط الاستشاريين الماليين ذوي أطول سجل متابعة». فهذه تحتوي على نصيحة للاستشاريين في الرسالة الإخبارية اللذين تابعهم ملخص هالبيرت Hulbert Digest لكنها لا تنطبق بالضرورة على مدراء النقد.

وأورد هنا تقليلاً لذلك. إن صناديق الاستثمار المشتركة تكره التعامل مع مؤقتي السوق (مدراء النقد). وبعض هذه الصناديق ترفض التعامل معهم بشكل كامل. في حين أن صناديق تتساهل معهم عندما يكونوا صغاراً. لهذا السبب، فإن جميع مدراء النقد الذين يستخدمون توقيت السوق Market Taming ويديرون حسابات زبائن فعلية يملكون طاقة محدودة لاستيعاب نقد جديد. وكلما أصبحوا كباراً، كلما زادت الصعوبة في إيجاد صناديق استثمار مشتركة توافق على التعامل معهم. إن مؤقتي السوق الجيدون يجذبون معظم رأس المال. وكلما تحسن أدائهم، كلما ازداد المتعاملين بإرسال النقد إليهم. ونورد هنا ثلاث أمثلة على مدراء من الطراز الأول الذين بدأنا بمتابعتهم في الرسالة الإخبارية للبحث المالي Moniresearch News Letter بعد مضي شهر على تسجيلهم، جذبوا إليهم 50مليون دولار، 30مليون دولار، 15مليون دولار، على التوالي. في الرسالة الإخبارية تجد جدول أداء مغلق يظهر المدراء الذين يتوجب عليهم إغلاق برامجهم أمام نقد جديد عندما لم يتمكنوا من إيجاد عدد أكثر من صناديق الاستثمار المشتركة التي يفترض أن تقبل التعامل معهم. وسوف تجد أرقام أدائهم أفضل من كل الناس مجتمعين. ولكن الحقيقة الأكثر ترويعاً أن أفضل المدراء لم يعد من الممكن رؤيتهم على الإطلاق. فعندما يصبحون «مشبعين» يطلبون إيقاف اشتراكهم في الرسالة الإخبارية كلياً لأنهم لا يرغبون مضايقة الناس الذين يطلبون فتح حسابات. [مشكلة عسيرة].

لدي سبب آخر يقودني إلى الاختلاف معك في الرأي حول مقدمتك «أطول سجل متابعة»، على الأقل عندما يطبق هذا المفهوم على مدراء النقد الحقيقيين. في المرحلة الأولى عندما يبدأ المدير بعمله، ربما بواحد أو اثنين من الملايين تحت إرادته، يكون عادة هزيلاً، جائعاً ومغامراً في عمله التجاري. ولكن بعد أن يُكدس لديه عدداً من الملايين تحت إرادته، فإن موقفه يتغير، فلم يكن هدفه الأولي إحداث زعزعة في السوق. وذلك من

أجل تجنب الأخطاء. وهكذا يصبح أسلوبه في التعامل أكثر حذراً. وتتراجع بالتالي أرقام أدائه، لكنه لا ينفرد أو يبعد العديد من الزبائن (يحول الملكية من شخص إلى آخر).

لذلك، فإني أرى بأن الاستراتيجية المثلى بالنسبة للزبائن الذين يرغبون بالاستعانة بمدير نقد والذي يمارس توقيت السوق Market Timing هي: توظيف نقودك لدى الأيدي الساخنة (المتقلبة) وصوّب نظرك إلى النجوم. وزّع أموالك على مدراء عديدين من هذا النوع حتى تقلل من احتمالات الخطر. راقب أدائهم على قاعدة «التقدم باستمرار»، فإذا تراجع أداءهم (لأي سبب كان)، انسحب وحرك نقودك إلى مدير آخر. وكما يمكن أن تتوقع، فإن المدراء لا يحبون هذه الفكرة، ولكن من خبرتي أقول هذه هي الأفضل لضمان مصالح الزبائن.

لديك هنا نصيحة حكيمة من اثنين من ناشري الرسائل الإخبارية (هالبيرت وشيلانز Hulbert and Shellans) اللذين أمضيا حياتهما في متابعة نجاح بعض من مستشاري الاستثمار ومدراء النقد الأكثر براعة في العالم.

أقدم لك بارعاً هو في الوقت نفسه استشاري ومدير نقد.

النظام الرابع، دع محفظتك تذهب الى الأسهم الرئيسية المتسابقة في البورصة

ظهر في عام 1990 كتاب حول الاستثمار تسبب في إحداث ضجة. كان عنوانه «مغالبة مؤشر داو: طريقة لعائد عال ومخاطر منخفضة للاستثمار في أسهم داو جونز الصناعية بمبلغ لا يتجاوز 5000 دولار أميركي» وهو من تأليف مايكل أوهيغينز بالاشتراك مع جون داونز. واليكم ما قاله الناشر حول الكتاب:

يمكن للمستثمرين، باتباعهم صيغة بسيطة، أن يتفوقوا على 95

بالمائة من المحترفين في زمنهم عن طريق شرائهم الاسهم الرئيسية من مؤشر داو بمقدار 100٪ من أموالهم. ولم تعمل هذه الصيغة جيدا خلال عقد تقريبا فحسب ولكن الكتاب المنشور: «مغالبة مؤشر داو» تسبب في إحداث صناعة حقيقية، بما فيها مواقع الأنترنت والصناديق المشتركة واستثمارات تقدر بعشرين مليار دولار أميركي، وبذلك يكون قد رفع النظرية الى وضع اسطوري.

ولقد بلغت هذه الاستراتيجية حدا اسطوريا الى درجة أن الناس اطلقوا عليها اسم «أسهم داو المتسابقة». ويبين لك الجدول رقم 3.6 مدى نجاح هذه المقاربة خلال السنوات السبع والعشرين الماضية محدّثة حتى تاريخ الأول من كانون الثاني (يناير) 2000.

ان مقاربة أوهيغينز بسيطة بشكل مضلل. فبدلا من التنقيب في 10000 سهم منفرد لكي نعثر على الأسهم ذات الحظوظ الاوفر من النجاح، فانه يحثنا على تضييق جملة عناصر مجموعتنا الى الأسهم الثلاثين التي تكوّن متوسط مؤشر داو جونز الصناعي فقط، وهو مؤشر الأسهم الأكثر اتباعا في العالم.

وهو يبين لك، من خلال هذه الجملة، كيف تعثر على الأسهم القليلة من بين تلك الموجودة في الجدول والتي تمتلك أعلى احتمال للنمو في القيمة خلال الاثني عشر شهرا المقبلة. ويستغرق هذا البحث منك 10 دقائق في السنة. فأنت تقوم باختيارك وتستثمر مالك ثم لا تفعل أي شيء حتى السنة التالية عندما ستؤدي ذات الحسابات البسيطة التي تستغرق 10 دقائق وتعيد توزيع عناصر محفظتك. فهل يبدو الأمر صعبا عليك أكثر من اللازم؟ ها أنت الآن تعلم لماذا أصبح كتابه شعبيا جدا. فالناس ما زالوا يتحدثون عنه بعد ما يتوف على عقد من السنين. ويصرح السيد أوهيغينز في أحدث كتاب له معنون بـ «مغالبة مؤشر الداو بالسندات» بما يلي:

ان نظامي لانتقاء الأسهم بغية التفوق على مؤشر الداو مؤسّس على

فكرة أن الشركات التي لا تلقى استحسان المضاربين، أو الشركات الأسوأ انجازا المدرجة على مؤشر الداو (والتي أدعوها بأسهمي المدللة) تقوم بأداء أفضل على مر الزمن من تلك التي في القمة أو «الأفضل» من حيث الانجاز. وصيغتي المرتكزة على أسهم خمسة هي أبسط طريقة لتجاوز انجاز الداو بتلك الاستراتيجية. فهي تستعمل مزيجا من الأسهم الأعلى عائدا والأقل كلفة بغية تشكيل محفظة من خمسة أسهم. ولهذه الطريقة ميزة تصادفية أنها تتطلب رأسمال أقل لأن عدد الأسهم أقل والأسعار أدنى.

يبيّن الجدول المدرج في الصفحة 143 الشركات الثلاثين التي تكوّن متوسط داو جونز علاوة على مستوى أداء أسهمها في عام 1999.

الجدول رقم 6 . 3 مغالبة مؤشر داو

السنة	خمس أسهم	عشر أسهم	متوسط مؤشر داو جونز
1973		%3.90	%-13.10
	%-3.80	%-1.30	%-23.10
1975	%70.10	%55.90	%44.40
1976	%40.80	%34.80	%22.70
1977	%4.50	%0.90	%-12.70
1978	%1.70	%-0.10	%2.70
1979	%9.90	%12.40	%10.50
1980	%40.50	%27.20	%21.50
1981	%0.00	%5.00	%-3.40
1982	%37.40	%23.60	%25.80
1983	%36.10	%38.70	%25.70
1984	%12.60	%7.60	%1.10
1985	%37.80	%29.50	%32.80
1986	%27.90	%32.10	%26.90
1987	%11.10	%6.10	%6.00
1988	%18.40	%22.90	%16.00
1989	%10.50	%26.50	%31.70
1990	%-15.20	%-7.60	%-0.40
1991	%61.90	%39.30	%23.90
1992	%23.10	%7.90	%7.40
1993	%34.30	%27.30	%16.80
1994	%8.60	%4.10	%4.90
1995	%30.50	%36.70	%36.40
1996	%26.00	%27.90	%28.90
1997	%20.50	%21.90	%24.90
1998	%12.30	%10.60	%17.90
1999	%-4.70	%3.60	%26.96
النسبة التراكمية	%12649.79	%7529.34	%3106.26
المعدل السنوي	%2050	%18.14	%14.27

الأسهم الثلاثون التي تكوّن وسطي داو وكيف كان أداؤها في عام 1999

ألكوا 122،6 اكسون موبيل 10،2 مكدونالدز 5،0

أميريكان اكسبرس 62،2 جنرال الكتريك 51،7 ميرك ـ 8،9

أيه. تي. وتي. 0،6 جنرال موتورز 21،6 مايكروسوفت 68،4

بوينغ 27،0 هيوليت باكارد 66،5 ثري. ام. 37،6

كاتربيلار 2،3 هانيويل 30،2 جيه. بي. مورغان 20،5

هوم ديبو 12،4 فيليب موريس ـ 57،0

كوكاكولا ـ 13،1 انتل 38،9 بروكتر وغامبل 20،0

ديزني ـ 2،5 آي. بي. ام. 17،0 اس. بي. سي. كوميونيكيشنز 9،1

ديبون 24،1 انترناشيونال بيبر 25،9 يونايتد تكنولوجيز 19،5

ايستمان كوداك ـ 8،0 جونسون وجونسون 11،2 وول مارت ستورز 68،9

لماذا هذه الأسهم الثلاثون؟ يمكنك أن تلاحظ إنها شركات ناجحة للغاية وسوف تبقى في الساحة لعقود قادمة. والحيلة الوحيدة في أن تحدد أي منها سيكون الأفضل أداء على المدى القصير. انظر إلى القائمة ثانية.

فبدون مساعدة من كرة سحرية في بداية العام، كيف يمكنك أن تعلم أي من هذه الأسهم سوف تستثمر أموالك فيها وأيها ستتجنب؟ من السهولة بمكان معرفة الرابحين والخاسرين بنظرة ارتجاعية على الأحداث الماضية. فأفضل سهم قد ازداد قيمة بنسبة 122،6٪ وأسوأها قد خسر بنسبة 57،0٪ من قيمته. وطريقة أوهيغينز هي في خلق محفظة صغيرة من خمسة أسهم يكون لها كمجموعة الاحتمال الأعظم لتجاوز أداء الأسهم الثلاثين ككل. واليك الكيفية التي يخبرك بها أوهيغينز أن تفعل بها ذلك:

1. اشتر نسخة من جريدة «وول ستريت جورنال» المحتوية على أسعار الإغلاق في يوم العمل الأخير من السنة. (وفي الواقع، لن يهم أية فترة من 12 ـ شهرا تختار طالما أنك تقوم بذلك وفق نظام متسق).

2. استخدم ورقة تسجيل أداء أسهم داو المتسابقة (الشكل رقم 6 ـ 4) واجمع المعلومات حول سعر إغلاق السهم ومعدل عائد ربحيّته (أي الربح الموزع على السهم الواحد ـ المترجم) في ذاك اليوم.

3. رتّب معدلات العائد بالتأشير (برسم دائرة) على أعلى عشر معدلات.

4. رتّب الأسهم المؤشر عليها مدرجا إياها من رقم 1 (ويمنح لذي معدل العائد الأعلى) إلى الرقم 10 (ويمنح لذي معدل العائد الأدنى). بذلك تكون الآن قد عينت الأسهم العشرة الأعلى عائدا على مؤشر داو.

5. عيّن الأسهم الأدنى سعرا من بين الأعلي عائدا. وضع إشارة تدقيق بجانب تلك الأسهم الخمسة المحاطة بالدوائر ذات أسعار الإغلاق الأدنى. وبذلك تكون قد عيّنت الأسهم الخمسة التي تجمع بين معدلات العائد الأعلى والأسعار الأدنى.

إذا بدت لك حتى هذه الخطوات متضمنة عملا أكثر مما يجب، اذهب ببساطة إلى الموقع: www.dogsofthedow وابحث عن قائمة أسهم داو الداخلة في السباق حاليا. فكافة المجموعات المختارة وسجلات الأداء اليومي موجودة هناك في انتظارك . . . ومجانا (ماذا كنا نفعل قبل الانترنت؟).

كتب بعض الناس أن المقاربة المبنيّة على أساس أسهم داو المتسابقة قد أصبحت شعبية إلى درجة إنها قد فقدت فعاليتها، وهو ما يبدو انه تشير إليه نتائج الأداء الأحدث. وأوهيغينز ذاته قام بتهذيب مقاربته (طريقته) في

كتابه الجديد المعنون «مغالبة داو بالسندات». فهو في هذا الكتاب ما يزال يطري بإسراف قوة محفظته المكونة من خمسة اسهم ولكنه يشعر بأن الأسواق بكاملها مسعّرة حاليا بما يفوق سعرها الحقيقي. ولذلك فانه ينصح بأن على المستثمر أن يبتعد بشكل كامل عن الأسهم لسنين عديدة قادمة. . . لأنه سيكون في وضع أفضل الى حد بعيد إن هو امتلك بالكامل سندات خزينة الولايات المتحدة أو سندات حكومة الولايات المتحدة ذات القسيمة الصفرية. فهو يصرح:

«. . . ما تزال استراتيجيتي المعتمدة على خمسة أسهم للتغلب على مؤشر الداو هي نظام انتقاء الأسهم للفوز عندما يكون صنف الاختيار الاستثماري قد تحدد أن يكون في الأسهم. ولكنها... لم تعد تستجيب كفاية إلى الاحتياجات الإجمالية للمستثمرين في أسواق اليوم لأنها ثلث الاستراتيجية فقط. أن استراتيجيتي الجديدة لتوزيع الأصول بين قطاعات الاستثمار الرئيسية الثلاثة تغلق الدائرة لاحتوائها على عناصر وجوانب أكثر تكاملية. إنها الاستراتيجية الكاملة للفوز ليس في ظل ظروف السوق الحالية فحسب بل في ظل ظروف كافة الأسواق». *

وبكلمات أخرى، فان أوهيغينز يوصي باستبدال كامل محفظتك الاستثمارية بواحدة من وسائط الاستثمار الثلاثة التالية: الأسهم الرئيسية الخمسة من داو، أو سندات خزينة الولايات المتحدة، أو سندات حكومة الولايات المتحدة ذات القسيمة الصفرية. وان معرفة متى الانتقال من واسطة استثمار إلى أخرى هي عملية بسيطة إلى حد ما.

---

* مايكل أوهيغينز وجون مكارثي: مغالبة مؤشر داو بالسندات، استراتيجية لعائد عال ومجازفة منخفضة للتغلب على أداء الممتهنين حتى عندما تعكس الأسهم اتجاهها. 1999، ص 150.

الشكل رقم 4.6: ورقة تسجيل أداء أسهم داو المتسابقة

	الرمز	أسهم داو	سعر الإغلاق	العائد	الرتبة	الترتيب الأدنى	سعر التنفيذ	نهاية سعر الإغلاق	الربحية	العائد الإجمالي
1	AA	Aluminum Co. of America								
2	AXP	American Express								
3	T	American Tel. & Tel.								
4	BA	Boeing								
5	CAT	Caterpillar								
6	C	Citigroup								
7	KO	Coca-Cola								
8	DIS	Walt Disney								
9	DD	Dupont								
10	EK	Eastman Kodak								
11	XON	Exxon Mobil								
12	GE	General Electric								
13	GM	General Motors								
14	HWP	Hewlett-Packard								
15	HON	Honeywell								
16	HD	Home Depot								
17	INTC	Intel								
18	IBM	Int'l Business Machines								
19	IP	International Paper								
20	JNJ	Johnson & Johnson								
21	MCD	McDonald's								
22	MRK	Merck								
23	MSFT	Microsoft								
24	MMM	Minnesota Mining & Mfg.								
25	JPM	JP Morgan								
26	MO	Philip Morris								
27	PG	Procter & Gamble								
28	SBC	SBC Communications								
29	UTX	United Technologies								
30	WMT	Wal-Mart Stores								

الخطوة الأولى: اشتر بتاريخ الأول من كانون الثاني، أو حوالي هذا التاريخ، آخر عدد من جريدة «بارّون» المالية الأسبوعية.

الخطوة الثانية: اعثر على ذاك القسم من الجريدة الذي يدرج مؤشر «ستاندرد وبور» الصناعي.

ابحث فيه عن النسبة المئوية لعائد مكتسبات الأسبوع الماضي كما هو موضح في الشكل 6.5.

الخطوة الثالثة: اعثر على آخر تسعير لسندات خزينة الولايات المتحدة. ابحث هنا عن أحدث سند صادر عن خزينة الولايات المتحدة ومبرمج ليستحق الدفع خلال عشر سنوات، كما هو موضح في الشكل 6 ـ 6.

الخطوة الرابعة: قم ببعض الحسابات البسيطة. أضف 0،30٪ الى الرقم المستخلص من الخطوة الثالثة ثم قارن هذا الرقم بالرقم المحاط بدائرة حسب الخطوة الثانية. فاذا كان معدل عائد الأسهم في الخطوة الثانية أعلى من معدل عائد السند المذكور في الخطوة الثالثة، فهذه إشارة لك لتستثمر أموالك في الاسهم في تلك السنة. ما عليك سوى أن تتبع استراتيجية أسهم داو الرئيسية الخمسة المذكورة سابقا.

واذا كان، مع ذلك، معدل عائد السند أعلى من معدل عائد الاسهم، فهذا يخبرك بأن الأسهم مسعّرة بأعلى مما تستحق وإنها مؤهلة للتصحيح، وان اموالك يجب أن تستثمر في مكان آخر. أما اين تستثمر أموالك على وجه الدقة، فهذا سيعتمد على سعر الذهب. (لا تسألني لماذا، إذ أن أوهيغينز قد قام بأبحاثه التي تدعم هذا الاختيار.)

الخطوة الخامسة: اذهب الى ذاك القسم من جريد «بارّون» الذي يدرج أسعار الذهب والفضة ولاحظ سعر الأسبوع الماضي لأوقية من الذهب. كذلك حدد وأشّر بدائرة على سعر الذهب كما كان قبل سنة، حسبما هو موضح في الشكل 6 ـ 7.

المكتسبات السعرية للمؤشرات وعوائدها

مكتسبات مؤشر داو جونز خلال آخر 52 أسبوع وربّيحات أسهمه معدلة بقواسم داو إغلاق يوم الجمعة. مكتسبات مؤشر ستاندارد وبور (أيلول) خلال الأرباع الأربعة والربّيحات المشار إليها مبنية على إغلاق يوم الجمعة. القيم الدفترية الاخيرة المتوفرة لؤشري داو جونز وستاندارد وبور للسنتين الماليتين 1998 و1997.

	Last Week	Prev. Week	Year ago Week
S&P Ind Index	1760.34	1774.82	1403.98
P/E Ratio	39.03	39.35	35.86
Earns Yield, %	2.56	2.54	2.79
Earns $	45.10	45.10	39.15
Divs Yield %	.97	.98	1.22
Divs $	17.08	17.39	17.13
Mkt to Book	9.11	9.18	8.17
Book Value $	193.30	193.30	171.86

الشكل 6 . 5 جريدة «بازون» مبينة عائد مكتسبات مؤشر ستاندارد وبور الصناعي

صكوك دين وسندات الولايات المتحدة

المعدل	شهر/ سنة		السعر المعروض	المطلوب	التغير	عائد المطلوب
6 3/8	May	00n	100:09	100:11		5.52
8 7/8	May	00n	101:16	101:18	–1	5.07
5 1/2	May	00n	99:28	99:30		5.63
6 1/4	May	00n	100:07	100:09		5.62
5 3/8	Jun	00n	99:25	99:27	–1	5.66
5 7/8	Jun	00n	100:02	100:04		5.63
3 7/8	Jan	09i	97:21	97:22	–2	[illegible]
5 1/2	May	09n	95:27	95:28	+ 15	[illegible]
9 1/8	May	04-09	110:25	110:29	+ 8	6.26
6	Aug	09n	99:15	99:16	+ 14	6.07
10 3/8	Nov	04-09	116:31	117:03	+ 10	6.28
11 3/4	Feb	05-10	123:21	123:27	+ 9	6.28
10	May	05-10	116:22	116:26	+ 9	6.29
12 3/4	Nov	05-10	131:13	131:19	+ 11	6.28

الشكل 6 . 6 جريدة «بازون» مبينة تسعير سندات خزينة الولايات المتحدة

الخطوة السادسة: قارن سعر الذهب في الأسبوع الأخير بسعر الذهب قبل سنة مضت:

اذا كان سعر الذهب في الأسبوع الأخير أعلى من سعره في السنة الماضية، فقم باستثمار 100٪ من المال المتوفر لديك في سندات خزينة الولايات المتحدة التي سيستحق دفعها خلال سنة من الآن.

واذا كان سعر الذهب في الأسبوع الأخير أخفض مما كان عليه قبل سنة خلت، فقم عندئذ باستثمار 100٪ من المال المتوفر لديك في سندات حكومة الولايات المتحدة ذات القسيمة الصفرية والتي ستستحق الدفع خلال عشرين سنة أو أكثر.

مكتسبات مؤشر داو جونز خلال آخر 52 أسبوع وربحيّات أسهمه معدلة بقواسم داو إغلاق يوم الجمعة. مكتسبات مؤشر ستاندارد وبور (أيلول) خلال الأرباع الأربعة والربحيّات المشار إليها مبنية على إغلاق يوم الجمعة. القيم الدفترية الأخيرة المتوفرة لمؤشري داو جونز وستاندارد وبور للسنتين الماليتين 1998 و1997.

ثم، واستنادا إلى أوهيغينز، اجلس مرتاحا واسترخ دون أن تأتي بأي حركة فيما عدا مراقبة عائداتك وهي تدخل إلي جيبك خلال الشهور الأثني عشر التالية. بعدها اخرج في الأول من كانون الثاني من العام التالي، أو حوالي هذا التاريخ، واشتر جريدة «بارّون» ثانية وقم بمراجعة استراتيجيتك الاستثمارية... متبعا ذات الإجراءات في كل عام. هذا هو كل ما هنالك، أيها الناس، فيما يتعلق باستراتيجيتي الجديدة للتغلب على مؤشر داو مستعملا السندات. لقد أخبرتكم بأني سأبقيها بسيطة.

أسعار الذهب والفضة

	12/10	12/03	قبل سنة
Gold, troy ounce		282.75	290.80
	5.16	5.13	4.74

الشكل 6 ـ 7 جريدة «بارّون» مبيّنة أسعار الذهب والفضة

$$$

فطنة وحكمة

لا يوجد امان على هذه الأرض. توجد فقط الفرص.
– دوغلاس ماك آرثر

الفرص غالبا ما تتخفى في العمل الشاق، ولهذا لا يتعرّف عليها معظم الناس.
– آن لاندرس

ولكي يبين لك أوهيغينز مدى ما كان يمكن أن تكون عليه هذه الاستراتيجية من قوة، فقد قام بإرفاق بيان بالنتائج المثيرة وفق ما هو موضح في الجدول رقم 4.6.

ما إن أصبحت طريقة أسهم داو السابقة مشهورة حتى أطل أناس آخرون ليدلوا بدلوهم بالنسبة لعمليات الاختيار الخاصة بانتقاء أسهم داو الثلاثين. فثنائي مهرج البلاط ديفيد وتوم غاردنر قد خرجا بتنويع على الطريقة التي أسميها بطريقة «المغفلين الأربعة» والتي يقتفون أثرها في موقعهم على الإنترنيت.

وكما علمت من الجدول رقم 3.6، فإن هناك فرقا ضخما بين السهم الموجود في أعلى قائمة أسهم داو الثلاثين وذاك الموجود في أسفلها (بين 122٪ و ـ 57٪ هناك تأرجح بـ 6،178٪). ولذلك يستأهل الأمر بذل الجهد للخروج بأي نوع من النظام الذي يعمل بكفاءة.

ووفق صحيفة المورنينغ ستار، فان عدة صناديق استثمار مشتركة تستخدم بعضا من هذه الاستراتيجيات: قيمة أسهم داو الثلاثين القوية SDOWX، وبالطبع، صندوق استثمار أوهيغينز الخاص المدعو بـ: «صندوق أوهيغينز» (1942 ـ 548 ـ 800).

لقد شاركتكم هذه الاستراتيجيات الأربعة الأولى لكي أبيّن لكم بأنه توجد أنظمة معينة للتغلب على السوق. فإذا ما اكتشفتم أنظمة جديدة ذات إمكانية أشد فعالية فإني أود أن أسمع عنها منكم. عنوان بريدي الإلكتروني هو: Webmaster robertallen.com

الجدول رقم 6.4: مقارنة بين مغالبة داو بالأسهم ومغالبة داو بالسندات

السنة المنتهية في	الاستراتيجية المشار إليها	عائد وسطي* مؤشر داو جونز	مغالبة الداو** بـ5 أسهم	الاستراتيجية الجديدة*** لأوهيغينز
31-Dec-69	1 Year T-Bills	–11.60%	–10.09%	7.57%
31-Dec-70	30 Year Zeros	8.76%	–4.72%	24.33%
31-Dec-71	1 Year T-Bills	9.79%	5.03%	3.99%
29-Dec-72	1 Year T-Bills	18.21%	22.16%	5.37%
31-Dec-73	1 Year T-Bills	–13.12%	19.64%	6.76%
31-Dec-74	BTD 5 Stock	–23.14%	–3.80%	–3.80%
31-Dec-75	BTD 5 Stock	44.40%	70.10%	70.10%
31-Dec-76	BTD 5 Stock	22.72%	40.80%	40.80%
31-Dec-77	BTD 5 Stock	–12.70%	4.50%	4.50%
29-Dec-78	BTD 5 Stock	2.69%	1.70%	1.70%
31-Dec-79	BTD 5 Stock	10.52%	9.90%	9.90%
31-Dec-80	BTD 5 Stock	21.41%	40.50%	40.50%
31-Dec-81	1 Year T-Bills	–3.40%	0.00%	13.25%
31-Dec-82	30 Year Zeros	25.79%	37.40%	156.12%
30-Dec-83	1 Year T-Bills	25.68%	36.10%	10.03%
31-Dec-84	30 Year Zeros	1.05%	12.60%	20.44%
31-Dec-85	30 Year Zeros	32.78%	37.80%	106.90%
31-Dec-86	1 Year T-Bills	26.92%	27.90%	5.92%
31-Dec-87	1 Year T-Bills	6.02%	11.10%	5.21%
30-Dec-88	1 Year T-Bills	15.95%	18.40%	8.99%
29-Dec-89	30 Year Zeros	31.71%	10.50%	45.25%
30-Dec-90	30 Year Zeros	–0.58%	–15.20%	0.33%
31-Dec-91	30 Year Zeros	23.93%	61.90%	35.79%
31-Dec-92	30 Year Zeros	7.35%	23.20%	7.82%
31-Dec-93	30 Year Zeros	16.74%	34.30%	37.80%
30-Dec-94	1 Year T-Bills	4.98%	8.60%	7.15%
29-Dec-95	30 Year Zeros	36.49%	30.50%	63.80%
31-Dec-96	1 Year T-Bills	28.61%	26.00%	5.49%
31-Dec-97	30 Year Zeros	24.74%	20.02%	29.22%
31-Dec-98	30 Year Zeros	17.93%	12.33%	23.83%
31-Dec-99	30 Year Zeros	26.96%	–4.66%	–22.04%
المجموع		13.05%	17.68%	21.97%

* وسطي العائد الاجمالي لوسطي مؤشر داو جونز الصناعي عن مدة 31 سنة.

** العائد الاجمالي لاستراتيجية مغالبة مؤشر داو بخمسة أسهم رئيسية في السباق (بما فيها الربحيات).

*** استراتيجية مغالبة مؤشر الداو بالسندات.

النظام الخامس: انظر في المساهمة في الصناديق المعززة المرتبطة بمؤشرات

نظرنا حتى الآن في أربعة استراتيجيات:

الاستراتيجية الأولى: اقتفاء أثر مستثمر فريد لامع أثبت جدارة مع الزمن، وهو في حالتنا الأسطورة وارن بوفيت.

الاستراتيجية الثانية: الاعتماد على إدارة صناديق الاستثمار المشتركة التي تتمتع بأفضل سجل لمسلكها وإنجازها على المدى الطويل.

الاستراتيجية الثالثة: الاعتماد على المستشارين الماليين المتمتعين بأفضل سجل لإنجازاتهم على المدى الطويل.

الاستراتيجية الرابعة: شراء الأسهم الأقل سعرا والأعلى عائدا من أسهم داو الرئيسية المتسابقة.

لقد سألت صديقي والحجة في إدارة صناديق الاستثمار بيل دوناهيو عن رأيه في هذه الاستراتيجيات. وبيل هو واحد من المستشارين الماليين الأكثر أهمية في العالم خلال السنوات العشرين الماضية وهو مؤلف لعشرة كتب من الأكثر مبيعا على المستوى الوطني، وقد طبع منها 1،2 مليون نسخة، ومنها «دليل صناديق الاستثمار المشتركة غير المحمّلة أسهمها بأعباء إضافية» و«النجوم الفائقة لصندوق دوناهيو الاستثماري». واليكم ما كتبه في أجابته:

> حسنا يا روبرت. باعتبارك مستثمر، عليك أن تصنع نقودك في المستقبل وليس في الماضي. وتكمن اختياراتك في تلك الاستثمارات المفضلة المختبرة على مر الأزمان والتي تحوز على احترام مستشاري الاستثمار الأكثر حكمة. ومع ذلك، فان كلا من تلك الاستراتيجيات تفترض أن الماضي هو مؤشر على المستقبل. لقد سبق وأظهر العقد الماضي أن صناديق الاستثمار المشتركة والاستراتيجيات القديمة التي كانت مثيرة يوما ما قد أصبحت أكبر من أن تحافظ على ميزتها

التنافسية. وهي اليوم تحوز على كميات أكثر مما ينبغي من نفس الأوراق المالية. إن التقدم في السن غالبا ما يأتي بالحكمة والإجلال ولكن ليس بالضرورة بالقدرة على إعادة خلق النجاح.

ثم أضاف: «لقد مضى زمن منتقي الأسهم وأتى زمن منتقي المؤشر». وقد وصل دوناهيو إلى هذه النتيجة بسبب عدة اتجاهات رئيسية جرى تغافلها من قبل العديد من المستشارين الماليين:

الاتجاه الأول: خلال الأعوام 5 ـ 10 الماضية، تمكن 18 صندوقا فقط من أصل 3772 صندوقا استثماريا محليا مدارا متخصصا في الأسهم غير المحمّلة بأعباء إضافية من التغلب على الأداء الوسطي لمؤشر ستاندارد وبور المركّب من 500 سهم. فمع كل ما يدعى بتحليلاتها الاستثمارية المتطورة والمعقدة وذكائها الاستثماري الثاقب، فإن 99،5٪ منها لم تتمكن من التغلب على صندوق بسيط مرتبط بمؤشر ستاندارد وبور 500 مثل صندوق فانغارد 500 اندكس انفيسترز.

الاتجاه الثاني: إن جيل الازدهار الاقتصادي الوليد يستثمر مدخراته التقاعدية أكثر فأكثر في أسهم عدد أقل فأقل من الشركات. فأكبر 500 شركة في أميركا اليوم (ويحتويها مؤشر ستاندارد وبور 500) هي على الأرجح شركات مؤشر ستاندارد وبور 2000 قبل عقد من السنين. هذا الطلب، المركّز على عدد أقل فأقل من الأسهم، يدفع أسعار أسهم التمركز الرأسمالي الكبير إلى مستويات أعلى فأعلى.

الاتجاه الثالث: هناك تركيز أعظم للدولارات الاستثمارية في الصناديق المرتبطة بمؤشر ما مثل صندوق فانغارد 500 اندكس انفيسترز، الذي هو الآن أكبر صندوق في العالم بموجودات تقدر بـ90 مليار دولار. إن معظم النمو في القيمة خلال العقد الماضي كان قد اقتصر على وجه الحصر على سوق أسهم الرأسمال الضخم كما هو محدد في مؤشر

ستاندارد وبور 500 المركّب ومؤشر ناسداك 100 ـ الذي يتضمن أكبر 100 سهم يباع ويُشترى إلكترونياً.

الاتجاه الرابع: شاهدنا خلال السنين القليلة الماضية ظهور سلالة جديدة من صناديق الاستثمار تسمح للمستثمر المفرد أن يغتنم الفائدة من هذه الاتجاهات، التي من المحتمل أن تستمر طويلا في الألفية الجديدة، ألا وهي الصناديق المعزّزة المرتبطة بمؤشر.

فما هو الصندوق المعزّز المرتبط بمؤشر؟

للإجابة على هذا السؤال نحتاج أن نقوم بمراجعة بسيطة للفصل السابق. وهذا الأمر من الأهمية بمكان بحيث أني أرغب في التأكد من أنكم تفهمون هذه المفاهيم حقا.

يصف مؤشر سوق الأسهم عادة القيمة السوقية الإجمالية المثقلة بأوزان معينة لمجموعة أسهم محددة. واليكم بعض الأمثلة:

- إن وسطي داو جونز الصناعي هو مؤشر للشركات ذات الرساميل الضخمة وهو مؤلف من أسهم 30 شركة صناعية كبيرة.
- ومركب ستاندارد وبور 500 هو مؤشر أعرض للشركات ذات الرساميل الضخمة (مكون من أكبر 500 سهم، وهو ما يشكل حوالي 70٪ من قيمة السوق).
- ومركّب ناسداك 100، ويشار إليه أيضا بمؤشر البيع والشراء الإلكتروني، هو مؤشر للشركات ذات الرساميل الوسطى.
- ومؤشر راسل 2000 مكوّن من أكبر 3000 سهم مطروحا منها أول أكبر 1000 سهم، وبالتالي فهو مؤشر للشركات ذات الرساميل الصغرى.

ويشير تعبير «الصندوق المرتبط بمؤشر» إلى صندوق استثماري مشترك يقوم باستثمار محفظته واضعا هدفه الاستثماري بتعقب أثر أو نسخ تحركات مؤشر أسهم معيّن. وصندوق فانغارد 500 (VFINX) هو مثال لهذه الصناديق؛

إذ أن هدفه هو في مشابهة العائد الاجمالي لمؤشر ستاندارد وبور 500 المركّب.

كما يشير التعبير «الصندوق المعزز المرتبط بمؤشر» إلى صندوق استثماري مشترك يقوم باستثمار محفظته محاولا كسب أحد مضاعفات المؤشر الذي يتعقبه. فمثلا وضع صندوق ريدكس نوفا (RYNVX) هدفه الاستثماري في 1،5 أضعاف عائد مؤشر ستاندارد وبور 500. أن الاستثمار في الأسهم الفعلية المشمولة في مؤشر الأسهم السوقي سوف يحقق عائدا مساويا أو قريبا من عائد المؤشر فحسب. ومن الضروري، بغية اكتساب 1،5 ضعفا للمؤشر، استثمار ما يقارب 10 ٪ من محافظ الصندوق في خيارات البيع والشراء على مدى ليلة أو في الخيارات المستقبلية و90٪ في اتفاقيات إعادة الشراء خلال ليلة (المعروفة باسم الريبو) وفق ما هو محدد في استرتيجيته الاستثمارية. إن اتفاقيات الريبو هي إحدى الاستثمارات الأكثر أمانا المتوفرة في السوق (حيث تنفذ في نفس الوقت كلا من عمليتي شراء وإعادة شراء الأوراق المالية المعينة كي تتم خلال يوم أو ما يقرب من ذلك). تمنح المستقبليات والخيارات الصندوق قوته الاستثمارية وفي نفس الوقت تقلّبه.

فهل استوعبت ذلك؟ وبكلمات أخرى، إن للصندوق المعزّز المرتبط بمؤشر طريقته في تعظيم عوائد صندوق استثماري مرتبط بمؤشر. وهذا ما يعني أيضا أنه قد يعظّم خسائرك من وقت الى آخر. ومع ذلك، إذا كنت ستستثمر أموالك في صندوق مرتبط بمؤشر لأن محافظه على وجه العموم متنوعة ولأنه يغالب كافة صناديق الاستثمار المدارة تقريبا، واذا كنت تعتقد أن سوق الأسهم سوف تستمر في الارتفاع، واذا كنت راغبا في أن تكون صبورا على المدى البعيد، فلماذا لا تحاول أن تكسب 1،5 ضعف مكاسب الصندوق العادي المرتبط بمؤشر (كما في حالة صندوق ريكس نوفا)؟ أن المشوار قد يصادف خلال الطريق ارتطامات أكبر وأكثر عددا بشكل ضئيل، ولكنك ستصل راكبا سيارة كاديلاك جديدة بدلا من الدراجة الهوائية.

- الرسملة هي القيمة السوقية الجارية الاجمالية للأسهم الصادرة والمباعة لشركة ما. والرساميل الضخمة تعني الشركات الضخمة والرساميل الوسطى تشير الى الشركات ذات الحجم الأوسط بينما الرساميل الصغرى تشير الى الشركات الأصغر نسبيا. وكل هذه المؤشرات مؤسسة على الأسهم المدرجة في بورصات رئيسية مثل بورصة نيويورك والبورصة الأميركية وناسداك.

إليك ما قالته مجلة «بيزنس ويك» عن الصناديق المعزّزة، أو المدعّمة، المرتبطة بمؤشر في مقالة بقلم آندرو أوسترلاند عنوانها: «ههنا يختمر العجين فعلا» (عدد 18 كانون الثاني 1999). (إذا أردت أن تقرأ كامل المقالة، اذهب الى موقع المجلة على الانترنت: www.businessweek.com وانقر على نطاق البحث عن أعداد ماضية).

> دعها بالصناديق المحقونة بالستيروئيدات المرتبطة بمؤشر. وهي معروضة من شركات مثل ريدكس سيريز تراست وبروفندز أدفايزرز وبوتوماك فندز، التي تعد بعائدات كبيرة بشكل غير معهود آتية من شراء وبيع خيارات ومستقبليات المؤشر اكثر من بيع وشراء الأسهم. ففي العام الماضي، كانت هذه المنتجات المدعّمة المرتبطة بمؤشر، السبب وراء وصول صندوقين استثماريين الى مصاف الصناديق الاستثمارية العشرة الأوائل الأفضل أداء... . فالصناديق المدعّمة، وأغلبها صناديق صغيرة نوعا ما، تضمن دفعة اضافية لدولاراتك: 125٪، 150٪ وحتى 200٪ من عائدات المؤشر. تأتي هذه الدفعة من المشتقات ـ خيارات ومستقبليات المؤشر التي يمكن أن تشترى بدفعة مقدمة صغيرة فقط من قيمة العقد. ويتم الحصول على العائد المستهدف عن طريق الجمع بين الخيارات والمستقبليات مع النقد السائل والأسهم المفضل شراءها أو بيعها في عقد الاختيار. . . لقد قفز صندوق بروفندز، وهو من صناديق اولترا التي تبيع وتشتري الكترونيا، ويهدف الى مضاعفة عائد مؤشر ناسداك 100، بنسبة 185،3٪ في العام الماضي، بينما ارتفع بوتوماك (صندوق يبيع

ويشتري الكترونيا) بنسبة 104،2٪. وبالطبع، فان التدعيم يقطع في الاتجاهين. فقد غاص صندوق اولترا أو. تي. سي. الى القعر عندما تخلصت السوق من أسهمها بأسعار بخسة في الربع الثالث من العام الماضي... . يقول كيفين مكديفيت، وهو محلل يعمل لدى شركة مورنينغ ستار: «مثلما يكون الأمر مثيرا حين الارتفاع كذلك يمكن أن يكون سيئا بنفس الدرجة حين الهبوط»... وبينما لم تصمم هذه الصناديق للوالد والوالدة، فانها تجذب جمهورا أعرض. إذ يشعر عددا متناميا من الأف الأفراد، سواء عن صحة أو خطأ، بأنهم على درجة كافية من حدة الفهم والذكاء للتعامل مع الأخطار الضخمة.

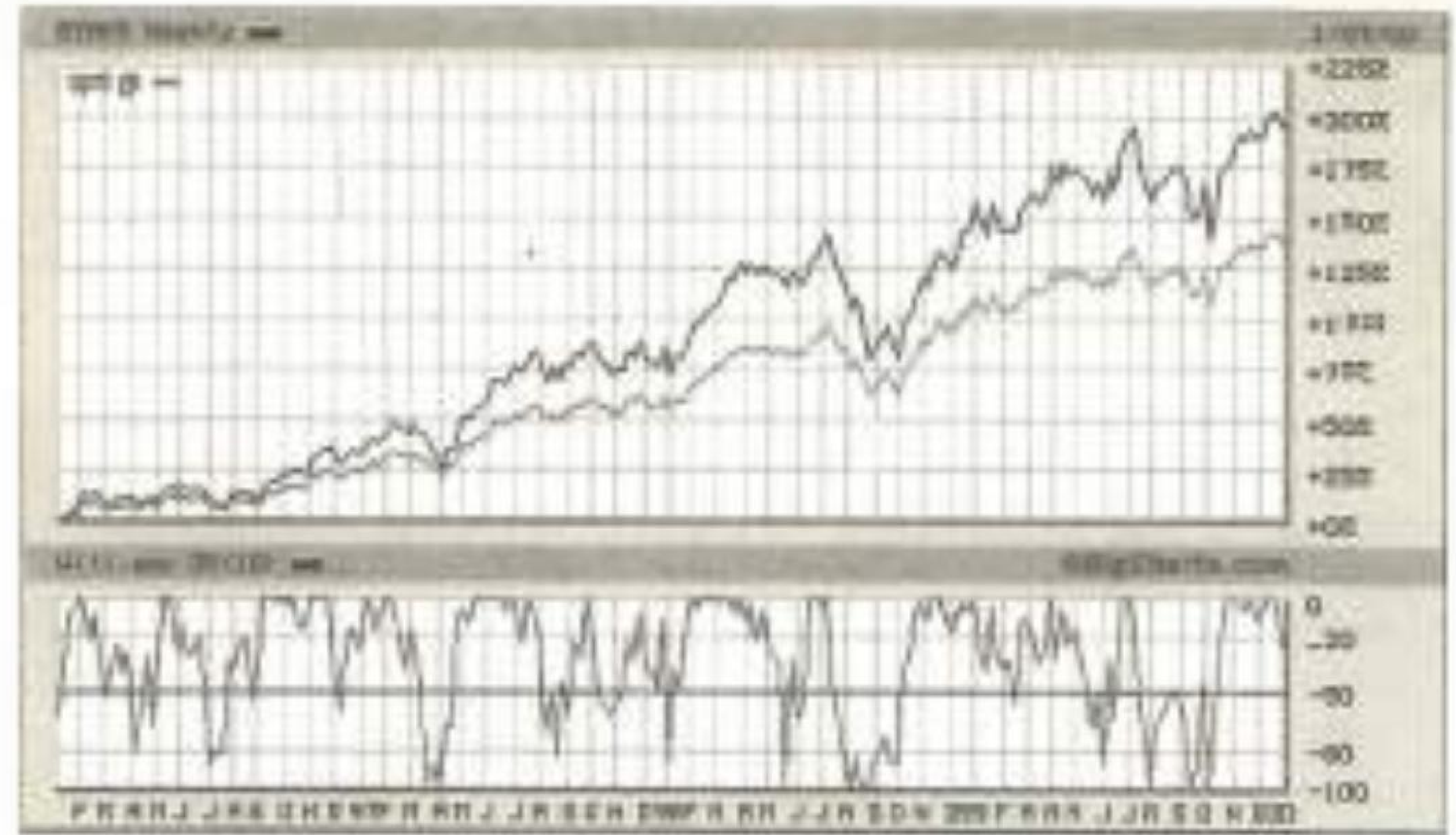
فطنة وحكمة

يمكن لإثنين أن ينفقا على معيشتهما بقدر انفاق واحد ولكن لنصف مدته.

كانت العائلة الأولى من صناديق الاستثمار التي تعرض صناديق معززة أو مدعّمة مرتبطة بمؤشرات هي ريدكس (وموقعها على الانترنت هو: www.rydexfunds.com). واليوم تعرض ريدكس عدة صناديق معززة مرتبطة بمؤشر تحاول بموجبها أن تكسب مضاعفاً لمؤشرات رئيسية متنوعة. فكما ذكرت سابقا، فان صندوق ريدكس نوفا يسعى لأن يعطي 1،5 مرة أداء مؤشر ستاندارد وبور 500. ويمثل الشكل 7.6 رسما بيانيا لأداء ريدكس نوفا.

يمكن أن تصمم صناديق الاستثمار المعززة المرتبطة بمؤشرات لصالح المستثمر الذي يراهن ضد المؤشر. فعائلة صناديق ريدكس تعرض أيضا صندوق ريدكس أورسا (ومعناه الدب باللغة اللاتينية ـ أحفظته؟) والذي يسعى لأن يعطي ناقص واحد (ـ 1) ضعف أداء مؤشر ستاندارد وبور 500. أي أنه اذا ارتفع المؤشر المذكور بنسبة 1٪ فان اورسا يسعى لأن يخسر 1٪. وإذا هبط المؤشر بنسبة 1٪ فانه يسعى لأن يكسب 1٪.

وبكلمات أخرى، فان صندوق ريدكس نوفا مصمم للمستثمرين الذين يرغبون بالمضاربة على أن مؤشر ستاندارد وبور 500 سوف يرتفع، كما أن صندوق ريدكس أورسا مصمم لأولئك الذين يضاربون على أنه سينخفض.



أعيد تصوير هذا الخط البياني بموافقة www.Bigcharts.com
الشكل 7.6 رسم بياني لأداء صندوق ريدكس نوفا

ويقوم كلا الصندوقان كل يوم بنفس المراهنات: فأورسا يراهن على أن السوق سوف تهبط بينما نوفا يراهن على أن السوق سوف ترتفع. وسيكون لكل مستثمر الوضع المدعّم لكي يكسب 1،5 ضعف الحركة في المؤشر إذا كان مصيبا أو يخسر 1،5 ضعف حركة المؤشر إذا كان مخطئا. والأمر يعود للمستثمر (أو مستشاره أو مستشارها) لأن يختار نوع الصندوق الذي يرغب، أو ترغب، في الاستثمار فيه. فمدراء الصندوق يوفرون وسائط الاستثمار لا غير وليس النصيحة.

هناك عائلات صناديق أخرى، مثل بروفندز (وموقعها على الانترنت هو: www.profunds.com) تعرض صناديق مرتبطة بمؤشرات أعلى تدعيما من ذلك:

صناديق أساسها مؤشر ستاندارد - بور 500	بيتا	
ألترا بول	22,0	ضعفا مؤشر ستاندارد - بور 500
ألترا بير	- 2,00	ضعفا مقلوب مؤشر ستاندارد - بور 500
صناديق اساسها مؤشر ناسداك	**بيتا(1)**	**معيار القياس**
ألترا أو. تي. سي.	2,00	ضعفا مؤشر ناسداك 100
ألترا شورت أو.تي.سي.	-2,00	ضعفا مقلوب مؤشر ناسداك 100

ما الذي يعنيه هذا للمستثمرين؟

ان التضمينات الاستراتيجية واضحة. فوفقا لدوناهيو، اذا استمر الاتجاه نحو سيطرة أكبر أسهم مؤشر ستاندارد وبور 500 على سوق الأسهم، واذا استمر قطاع الاسهم في السوق في الارتفاع، فلماذا لا تكون الى جانب مؤشر ستاندارد وبور 500 المستمر في الارتفاع وتكسب من 1،0 ـ 2،0 ضعف عائد ستاندارد وبور 500؟

واذا كان أكثر من 99،5٪ من كافة الصناديق المدارة لم يتمكن على المدى البعيد من مغالبة صندوقاً غير مدار مرتبطاً بمؤشر مثل صندوق فانغارد 500 اندكس فند، فضع أموالك عندئذ فيه وانس الصناديق المدارة.

واذا كان الاهتمام في صندوق فانغارد 500 اندكس المرتبط بمؤشر جيدا، فقد يكون الاستثمار في صندوق ريدكس نوفا، الذي يسعى لكسب 1،5 ضعف عائد مؤشر ستاندارد وبور، أفضل. واذا كان نوفا أفضل فقد يكون استثمار الاموال في صندوق بروفندز الترا بول عندئذ اكثر تفضيلا.

على الأقل هذه هي الطريقة التي من المفترض أن تعمل بها الامور نظريا. فمعظم الصناديق المدعّمة لديها صعوبة في الوصول الى مراميها المستهدفة. فالاهداف قد تكون محرضة على الابداع ولكن الاداء لوحده هو الذي يستحق بذل الجهد والوقت في سبيله.

ما هو الجانب السلبي؟

ماذا لو تدهورت سوق الأسهم نحو القاع ـ في تصحيح شديد الانحدار؟ في هذه الحالة تكون قراءة قوة دفع السوق كل شيء. فاذا تمكنت من استشراف التصحيح في مرحلة مبكرة من اللعبة وخرجت من السوق أو استثمرت أموالك في صندوق تكون حساسيته السعرية النسبية (بيتاه) مصممة لتكون سالبة ـ أي معيار القياس فيه هو احد مضاعفات مقلوب المؤشر ـ فانك ستتمكن من كسب أموال اضافية. واذا تمكنت من استشراف موعد استرداد العافية أيضا، فانك سوف تتمكن من كسب أموال ممتازة من عدم استقرار السوق. كلا الاستشرافين صعبين جدا ويتطلّبان الكشف عن اتجاهات عاطفية للعمل بموجبها، حتى من قبل المحترفين.

وفي هكذا وضع تتجلى براعة دوناهيو. فشركة دوناهيو الاستشارية، المدعوة دبليو. إي. دوناهيو وشركاه المساهمة (WEDCO)، تدير الأموال منذ عام 1986 ولديها حاليا في إدارتها ما يفوق 100 مليون دولار أميركي (الحد الأدنى لعلاقتها المالية مع أي جهة هو 100000 دولار أميركي).

وقد خلق دوناهيو، مستعملا صيغا فريدة ومن مبتكراته (أي سرية ويتمتع بحق ملكيتها)، محفظة من الاستثمارات في صناديق معززة مرتبطة بمؤشرات، ويدعوها بمحفظته الخاصة بالمضاربات على ارتفاع السوق وانخفاضها. وبتحركه بالدخول الى والخروج من صناديق معينة في أوقات محددة بدقة، كسبت محفظته للمضاربات على الصعود والهبوط 222،5٪ في عام 1999. وهذه العائدات صافية من كافة تكاليف الاستثمار ورسوم الادارة. علما بأن مؤشر ستاندارد وبور 500 صعد خلال نفس الفترة بنسبة 22،1٪ فقط.

كان أصدقاؤه الأوفياء لأزمان طويلة يتوسلون اليه على مدى سنوات أن

يشارك اسراره مع أناس من خارج دائرته الضيقة. وقد بدأ ينظر، اعتبارا من تاريخ تأليف هذا الكتاب، في أمر إصدار رسالة اخبارية تدعى: «محافظ دوناهيو ذات السطوة» مبرمجة لترسل بالبريد الالكتروني أو الفاكس ومعدة لاتخاذ الأفعال. آمل ان يصدرها فعلا، لأني سأشترك فيها حتما. فاذا ما قرر يوما ما أن يشارك الآخرين بحكمته، فاني سأحاول أن ألوي ذراعه لأوافيكم بنسخة مجانية. (راجع الموقع: www.multiplestreamsofincome.com تحت الكلمة المفتاحية Donoghue أو اتصل هاتفيا بمكتبي على الرقم 8700 ـ 852 ـ 801).

وفي غضون ذلك، يوصي دوناهيو بأن ما يشكل أرضية وسطى جيدة لمغالبة مؤشر ستاندارد وبور 500 هي في استثمار 60٪ من أموالك في صناديق بروفندز أو الترا أو.تي.سي أو ألترابول وباقي أموالك تضعها في أي استثمار مولّد للدخل تفضله. يجب أن يتجاوز مجموع الاستثمارين العائد من مؤشر ناسداك 100 أو العائد من مؤشر ستاندارد وبور 500 على التوالي. وإذا بلغ أي من الاستثمارين هدفه في كسب ضعفي عائد المؤشر، فان وضعاً مؤلفاً من 60٪ من مستثمراتك يجب أن يكسب بقدر العائد من المؤشر على أقل تقدير. فإذا أخذت الـ40٪ الباقية واستثمرتها في صندوقك المفضل المولّد للدخل، فان من المؤكد تقريبا أن تحصل على عائد إجمالي يتجاوز عائد المؤشر، وإذا ما استمر الاتجاه الحالي المتجلي في قيادة الصناديق المرتبطة بمؤشرات للمكتسبات من الاستثمارات، فإنك سوف تعادل أو تتغلب على العائد الناتج عن كل صندوق أسهم مدار في أميركا تقريبا.

وما هو أكثر أهمية هو أنك تمتلك الامكانية لمغالبة مؤشر ستاندارد وبور 500 بدون مخاطر الحادثة (هي خطر الحادثة المفردة، مثل الخبر السلبي، أو الاشاعات عن خبر، يدور حول شركة مفردة ويؤثر على سهمها) والناشئة عن تملك أسهم شركة وحيدة خاضعة للمضاربة. وفي الواقع، وبشكل فاعل، فانك قد تتمتع بعوائد أكبر من تلك الناتجة عن تملك أسهم

فطنة وحكمة

تطفو بذور المكتشفات الكبرى حولنا باستمرار ولكنها تتجذر فقط في عقول اولئك المستعدين جيداً لاستقبالها.

شركة وحيدة من خلال تنويع واسع بين الأسهم المدرجة في المؤشر.

فهل الصناديق المعززة أو المدعمة المرتبطة بمؤشرات هي لك؟ قد تكون بديلا مثيرا للاهتمام بالنسبة للمستثمرين المقدامين. قم بواجبك واقرأ منشورات الصندوق الاستثماري قبل أن تستثمر فيه أموالك، طبعا.

تحذير: كافة المنافع المذكورة سابقا مشتقة من الأرباح المكتسبة من الأوراق المالية. ولكن الأداء المتحقق في الماضي ليس ضمانة لارباح تتحقق في المستقبل. يجب أن يتم الاستثمار فقط بناء على نصيحة أحد المحترفين الماليين المؤهلين.

النظام السادس: انظر في الاستثمار في الصناديق القطاعية عالية الفعالية

عندما ينظر مستثمر محترف الى السوق ككل يكون باستطاعته أن يراجعها إما عموديا أو أفقيا:

عموديا: حسب الحجم أو الرسملة السوقية. فأنت تختار بين عدة صناديق مرتبطة بمؤشرات (مؤشرات أسهم للشركات الأهلية ذات الرساميل الكبيرة أو المتوسطة أو الصغيرة؛ أو مؤشرات أسهم أوروبية أو آسيوية؛ أو عوائد مرتبطة بقيمة سند الخزينة ذي الأجل البالغ 30 سنة).

أفقيا: حسب الصناعة أو القطاع السوقي. فأنت تختار بين عدة صناديق قطاعية (المرافق، خدمات الطاقة، الالكترونيات، الخدمات المالية، التكنولوجيا، الخ.).

فما هو الصندوق القطاعي؟

تدرج الصحيفة اليومية «انفسترز بيزنس دايلي» الأسهم ضمن 196

مجموعة أو قطاع صناعي. ويمكن للقطاعات الصناعية أن تكون إما «مطلوبة» أو «خارجة عن التفضيل» في السوق، وهذا يرجع لكل اقتصاد على حدة. فإذا حدث أن وقع سهم فردي ضمن مجموعة صناعية خارجة عن التفضيل فقد يكون له تأثير كابح على الأداء السعري لتلك الأسهم. والعكس صحيح.

يحاول مديرو الصناديق القطاعية أن يبنوا محافظهم من أقوى الأسهم في قطاع منفرد. كما يحاول مستشارو الاستثمار الذين يخدمون كمديرين للمحافظ في صناديق قطاعية، مثل دوناهيو، أن يستثمروا لصالح زبائنهم في عدد قليل من أقوى القطاعات. ولن تغير الصناديق من نسيج تكوينها، بغض النظر عن اتجاهات السوق، ولكن مستشار الاستثمار يمكن أن يغير الصناديق التي يحوز فيها استثماراته.

إذا نظرت الى قائمة من صناديق الاستثمار الأكثر سخونة خلال العقد الماضي فانك ستجد بينها دائما عدة صناديق قطاعية. وعلى سبيل المثال، فان الجدول رقم 5.6 هو عبارة عن قائمة معدة من صحيفة مورنينغ ستار للصناديق الأعلى أداء خلال السنوات العشر الأخيرة مبينا وسطي العائد بالسنة. والأرقام فيه مؤثرة.

لاحظ كم من الصناديق هي صناديق قطاعية... وأية عائلة من عائلات الصناديق تسيطر على القائمة.

تتضمن محافظ «فيدليتي سيليكت بورتفوليوز» حاليا أكبر مجموعة مختارة من الصناديق القطاعية، وهي تعرض خيارا من 39 محفظة قطاعية منفردة، تمتد من الصناديق القطاعية المحافظة متعددة المليارات من الدولارات، مثل محفظة المرافق، إلى صناديق قطاعية أصغر وأكثر لجوءاً الى المضاربة مثل محفظة العناية الطبية.

الجدول رقم 5.6: صناديق الأداء الأعلى
حسب صحيفة مورنينغ ستار خلال 10 سنوات قريبة العهد*

الاختصار	اسم الصندوق	العائد الإجمالي في 10 سنوات
	Fidelity Select Electronics	
FDCPX	Fidelity Select Computers	31.34
	Fidelity Select Technology	
FTCHX	Invesco Technology II	27 75
	Fidelity Select Software & Comp	
PRSCX	T. Rowe Price Science & Technology	26.79
	Seligman Communications&Information A	
ALTFX	Alliance Technology A	26.35
	Spectra	25.92
RSEGX	RS Emerging Growth	24.71
J	Twenty	24.33
ACEGX	Van Kampen Emerging Growth A	23.48
	Advisor Equity Growth Instl	22.74
MSIGX	Oppenheimer Main St Growth & Income A	22.24
CAX	er Technology A	22.22
TISHX	Flag Investors Communications A	22.21
FSPHX	Fidelity Select Health Care	22.17
TWCUX	American Century Ultra Inv	22.11
	Vanguard Health Care	22.11
NSCX	United Science & Technology A	22.08

بتكرم وترخيص من صحيفة مورنينغ ستار

(*) راجع هامش الجدول 1.6.

ومحافظ فيديليتي سيليكت فريدة من نوعها من حيث أنها تقتطع رسم مبيعات لمرة واحدة قدره 3٪ لكي تمكنك من الاستثمار في البرنامج. وحالما تستثمر أموالك لا يفرض عليها أي رسم مبيعات جديد ما لم تقم باستثمار أموال إضافية في البرنامج. ورسم المبيعات المستوفى، ولو أنه يقتطع لمرة

واحدة، فانه يعطيك الحق مع ذلك في «ادارة الدار». ودار فيديليتي قصر مكوّن من مئات الصناديق المعروضة لاختيارك. وقد سألت بيل دوناهيو: كيف يقرر أي منها سيراقب، فأجاب:

> إننا نتابع حوالي 60 صندوقا قطاعيا، معرّفين كلمة «قطاع» حرفيا نوعا ما. فنحن نلاحق فيديليتي سيليكت بورتفوليوز وصناديق الأسهم الدولية الصادرة في دولة واحدة وصناديق الأسهم والسندات الدولية الاقليمية، وبعض الصناديق المتخصصة، التي تقدمها فيديليتي. ويعتبر صندوق التصدير فيديليتي اكسبورت مثالا جيدا على ذلك. وما أن نكون قد دفعنا رسم الدخول البالغ 3٪ حتى يصبح من حقنا أيضا استعمال كافة الصناديق المتوفرة لنا.

بعض المستثمرين لا يريدون أن يدفعوا أعباء من أي نوع كان على أسعار أسهمهم المشتراة ولذلك فهم يختارون استعمال القوائم الأكثر محدودية من الصناديق القطاعية التي لا تحمل أعباء إضافيه كهذه والمتوفرة لدى ريدكس وانفسكو. إننا نراقب تلك العائلات من الصناديق، ولكننا نفضل في الوقت الحاضر المدى الأوسع من الخيارات التي نجدها لدى فيديليتي، حيث نمتلك القدرة على التأثير الاضافي لصالح زبائننا لأن لدينا الملايين من أموالهم مستثمرة مع فيديليتي.

تأمل في الخارطة القطاعية الواردة في الجدول 6 ـ 6 وقم باختيارك الخاص.

ويبدو من العودة الى قائمة صحيفة مورنينغ ستار في الجدول 5.6 بأن قطاع التكنولوجيا كان نشطا ومرغوبا خلال السنوات العشر الماضية. ولكن هل سيبقى على ذلك خلال السنوات العشر التالية؟

الجدول رقم 6 ـ 6: الصناديق القطاعية (الصناعات) من فيدليتي وإنفسكو وريدكس

القطاع	فيدليتي سيليكت	إنفسكو بورتفوليوز	ريدكس
1. Electronics	Electronics	—	Electronics
2. Technology	Technology	Technology	Technology
3. Biotechnology	Biotechnology	—	Biotechnology
4. Developing Comm.	Developing Comm.	—	—
5. Computers	Computers	—	—
6. Telecommunications	Telecomm.	Telecomm.	Telecomm.
7. Energy Services	Energy Services	—	—
8. Software & Computers	Software & Comp.	—	—
9. Energy	Energy	Energy	Energy
10. Natural Gas	Natural Gas	—	—
11. Utilities	Utilities Growth	Utilities	—
12. Multimedia	Multimedia	—	—
13. Precious Metals & Min.	Precious Metals	—	Precious Metals
14. Gold	Gold	Gold	—
15. Medical Equip & Sys.	Medical Equip & Sys.	—	—
16. Paper & Forest	Paper & Forest	—	—
17. Brokerage & Investments	Brokerage & Inv.	—	—
18. Health Care	Health Care	Health Sciences	Health Care
19. Industrial Materials	Ind. Materials	—	—
20. Financial Services	Financial Svcs.	Financial Svcs.	Financial Svcs.
21. Insurance	Insurance	—	—
22. Banking	Banking	—	Banking
23. Home Finance	Home Finance	—	—
24. Medical Delivery	Medical Delivery	—	—
25. Bus. Svcs. & Outsrcg.	Bus/Svcs. & Outsourcing	—	—
26. Cyclical Industries	Cyclical Industries	—	—
27. Food & Agriculture	Food & Agriculture	—	—
28. Leisure	Leisure	—	—
29. Air Transport	Air Transport	—	—
30. Automotive	Automotive	—	—
31. Industrial Equipment	Industrial Equipment	—	—
32. Chemicals	Chemicals	—	—
33. Consumer Industries	Consumer Industries	—	—
34. Defense & Aerospace	Defense & Aerospace	—	—
35. Construction & Housing	Construction & Housing	—	—
36. Environmental	Environmental	—	—
37. Retailing	Retailing	—	—
38. Natural Resources	Natural Resources	—	—
39. Transportation	Transportation	—	—

فيدليتي سيليكت بورتفوليوز (هاتف: 8888 ـ 544 ـ 800 ـ 1): شراء أولي بـ2500 دولار أميركي لكل صندوق مختار، رسم مبيعات بنسبة 3٪ يستوفى لمرة واحدة من الأموال الجديدة، يطبق الرسم على الأموال المضافة لاحقاً، الحد الأدنى لعدد أيام البقاء في الصندوق 30 يوماً أو يستوفى 1.5٪ كرسم استرداد في حال استرجاع الاموال في وقت أبكر.

إنفسكو (هاتف: 8085 ـ 525 ـ 800 ـ 1): شراء أولي بـ 1000 دولار أميركي لكل صندوق. لا تحمّل أعباء إضافية.

ريدكس (هاتف: 0888 ـ 820 ـ 800 ـ 1): شراء أولي بـ 25000 دولا

لا تحمل أعباء إضافية.

تذكّر بأني قد أخبرتك في موضع سابق من هذا الفصل بأن اختيار صندوق ما على أساس سجل أدائه على المدى القصير لن يؤدي الى النتيجة المرغوبة. من الممتع أن يركب المرء الحصان عندما يندفع الى مقدمة زمرة الأحصنة المتسابقة. ولكن كيف يمكنك العثور على هكذا صندوق في بدايات تحركه؟ تلك هي الحيلة. كيف يمكنك ان تعلم أي من هذه الصناديق القطاعية سيكون نشطا ومتمتعا بامكانات النجاح في المستقبل القريب؟ التجأنا مرة ثانية الى حجتنا في صناديق الاستثمار بيل دوناهيو لكي يوفر لنا الاجابة، فكتب:

> في أي صندوق، أو صناديق، استثمار عليّ أن استثمر؟ آه، هذا هو سؤال الاستثمارات الكبير. والجواب في الواقع بسيط لدرجة تدعو للعجب. اتبع الاتجاهات السعرية لسوق الأسهم. فالسوق بذاتها سوف تخبرك أين تدفع هي أفضل العائدات. وبغض النظر عن تكهنات «خبراء» سوق الأسهم، فان تحرك سوق الأسهم هو الحقيقة الواقعة التي نعمل بمقتضاها. السوق هي دائما على حق. وأحيانا يكون العثور على توجه سوق الأسهم واتجاهها المستقبلي هو ببساطة في معرفة كيف كانت مؤخرا.

من الواضح أن الأتجاه العام لسوق الأسهم على المدى الطويل هو اتجاه صاعد. فالتضخم لوحده سيدفع السوق غالباً إلى الأعلى مع الزمن. أما على المدى القصير جدا (من يوم الى آخر)، يمكن لسوق الأسهم أن تكون غير قابلة للتنبؤ الى حد بعيد. ففي بعض الأيام ستكون في الأعلى وفي أيام أخرى في الأسفل. ولكن، خلافا لما تعتقده الأغلبية، فانه حتى في سوق ترتفع فيها الأسعار تكون سوق الأسهم في تراجع سعري في 40٪ يوماً من الأيام.

تلك البقعة الحميمة!

ولكن، آه، هناك في مكان ما أرض وسطى بامكانك أن تعيّن فيها «البقعة الحميمة» بين الاتجاهات العامة متوسطة الآجال - وحيث النصيحة هي «أنها البقعة الصحيحة تماماً» لتحصل على الأرباح في معظم الوقت. هذا هو كل ما تحتاجه: أن تلتقط الاتجاهات العامة للأجل المتوسط، الاتجاهات التي تدوم، معظم الوقت، أسابيع لكي تنتهي. وحتى عندئذ، فانه يمكنك أن تتوقع أن تعيّن حوالي 60٪ الى 70٪ من الاتجاه العام. سوف تفوتك بالطبع بداية الاتجاه لأنه ما يكاد يكون قد بدأ حينها. كما ستفوتك طبعا انعطافة رجوع الاتجاه لأن الاتجاه يستغرق وقتا لكي يترسخ. ومع ذلك، إذا أمكنك أن تعثر على تلك البقعة الحميمة، أي الفترة الزمنية ذات الأجل المتوسط التي تستطيع خلالها أن تعيّن القسم الأعظم من الاتجاه العام معظم الوقت، حينها تكون قد أضفت قيمة ذات مغزى الى استراتيجيتك في الإستثمار. فاذا تمكنت عندئذ من أن تجمع ذاك التحليل مع استثمارات مدعّمة تقوم بها، مثلا في صناديق معززة مرتبطة بمؤشرات وفي صناديق قطاعية منتقاة بعناية، فانك ستتمكن من تعظيم تلك الميّزة لتتحول الى فرصة استثمارية رئيسية.

إلى أي حد هي فرصة رئيسية؟ السيد دوناهيو يدير محفظتين من الصناديق القطاعية: محفظته في الصناديق القطاعية المتنوعة عالية الفعالية ومحفظته في الصناديق القطاعية المستهدفة عالية الفعالية.

في محفظة الصناديق القطاعية المتنوعة عالية الفعالية يجري اختيار أربعة صناديق من جملة 60 صندوقا قطاعيا ويستمر البقاء معها طالما حافظت على مراكزها بين أعلى عشرة صناديق. وتتضمن جملة الصناديق التي يجري الاختيار منها ثمانية وثلاثين من عائلة فيديليتي سيليكت بورتفوليوز إضافة الى صناديق متخصصة منتقاة وصناديق دولية صادرة في دولة واحدة وصناديق إقليمية للاسهم والسندات.

أما في محفظة الصناديق القطاعية المستهدفة عالية الفعالية، فانه يجري اختيار صندوق وحيد من جملة محدودة من الصناديق مؤلفة من خمسة صناديق قطاعية مغربلة بعناية ـ أي إن التركيز أكبر، ولكن هذا الصندوق يملك في نفس الوقت إمكانية كسب عائدات أكبر.

نمت محفظتاه خلال الأشهر الاثني عشر الماضية، باستعماله ما يدعوها بطريقة الاستثمار الزاخم المؤسس على الواقع، بنسبة 7،86٪ و1،96٪ على التوالي. ورغم أنني لم أتمكن من أن أدعه يكشف عن كل أسراره الا أن بيل قد تكرم ووافق على إشراككم ببعض الأفكار والمقترحات المفيدة لكي يساعدكم في اختيار محفظة من صناديق قطاعية منتقاة بغية تعزيز عوائد استثماراتكم. قال:

> باستعمالنا علامتنا الخاصة من الاستثمار الزاخم المؤسس على الواقع، فاننا نركز جهودنا على الاتجاهات السعرية الأقرب عهدا فقط لكي نعيّن الصناديق التي تتسارع قيمتها بأعلى معدل ثم نحافظ على استثماراتنا في تلك الاستثمارات الى أن يظهر اتجاه السعر الجاري الصاعد لاستثمار آخر هو الاقوى. وهذا يعني غالبا أننا في معظم الحالات نعيد استثمار أموالنا في قطاع مختلف يكون قد بدأ باستلام القيادة حديثا بالأولى من أن «نبقى طويلا على ترحيبنا» في صندوق معين تتباطأ قوته الدافعة. إن معظم المتاجرات إنما يبادر بها لسبب ايجابي (قيادة جديدة) بالأولى من سبب سلبي (رجوع الاتجاهات العامة). ليس هناك بالطبع من ضمانات حيال ذلك؛ إن سجل ماضينا يتحدث عن نفسه.

إذا كنت تحاول إنجاز هذه المهمة بنفسك، فاليك بعض النصائح المعينة، والتي آمل أن تكون مفيدة لك ... اسمح لي أن اعطيك صيغة شديدة التبسيط عن كيفية تعاملنا أنا والمحللين لدي مع مسألة اختيار الاستثمارات لصناديق الفعالية الثلاث لدينا.

أولا، نقوم بانتقاء جملة الصناديق التي سنختار منها:

بالنسبة لمحفظة القطاعات المتنوعة، فاننا نختار من جملة من 60 صندوقا قطاعيا.

وبالنسبة لمحفظتنا القطاعية المستهدفة، فاننا نختار من جملة من خمسة قطاعات منتقاة بعناية تكون غير مترابطة فيما بينها (أي لا تتحرك بالتوافق فيما بينها).

وبالنسبة لمحفظة مصفوفة المضاربين على ارتفاع الأسعار والمضاربين على انخفاضها، فاننا نختار من بين 38 صندوقا من صناديق ريدكس إندكس تراست.

ثم ندرّج أداء الصناديق في مراتب عن طريق مقارنة المعدلات التي تتسارع فيها عائداتها. ولفعل ذلك فاننا نأخذ، على سبيل المثال، معدل الأداء السنوي لكل صندوق من خلال عدة أيام ماضية، ولنقل سبعة أيام، ونقارنها مع أدائها السنوي من خلال، لنقل، الأيام الثماني والعشرين الماضية. فإذا تبين أنها كانت تكسب الأرباح خلال الاسبوع الماضي بأسرع من كسبها إياها خلال الشهر الماضي، فيكون عندئذ أداؤها متسارعا ومتناميا بشكل أسرع. ندرج الصناديق داخل كل جملة ثم نختار:

- أعلى أربعة صناديق من جملة محفظة الصناديق القطاعية المتنوعة.
- أعلى صندوق وحيد من جملة محفظة الصناديق القطاعية المستهدفة.
- أعلى صندوق وحيد من جملة محفظة المضاربين على ارتفاع الأسعار والمضاربين على انخفاضها.

وأخيرا، فاننا نبقي على الصناديق الأربعة التي انتقيناها لمحفظة الصناديق المتنوعة طالما حافظت على أماكنها بين الصناديق العشرة الأوائل، ونمكث معها طوال الفترة الدنيا المحددة من قبلنا على الأقل. فإذا خرج أحد الصناديق من قائمة العشرة الأوائل، فاننا نستبدله بأفضل صندوق لا نملكه.

وفي الجمل الأخرى، فاننا نتطلّب من الصندوق أن يبقى واحدا من أعلى اثنين والا فاننا سنتخلى عنه. ولكل هذه الاستراتيجيات فترات حيازة دنيا محددة من قبلنا، الأمر الذي يجنّبنا الكثير من التقلبات.

نقوم باتخاذ هذه القرارات كل أسبوع. إذ أن التقويم اليومي أو الشهري سيسبّب لنا، حسب أبحاثنا، الكثير من الخسائر غير الضرورية. فالأسبوع يبدو لنا كفترة مراجعة مريحة. ثم اننا نبقي أعيينا مفتوحة على كل استراتيجية لكي نتيقن من رضائنا عن أدائها. ففي النهاية، هي ليست سوى استراتيجية ميكانيكية، ونحن ندير أموال الناس المكتسبة بعرق جبينهم. ومع ذلك، سيتطلب الأمر حدوث شيء استثنائي لكي يبطل استراتيجياتنا الناجحة.

حسنا، آمل ان تكونوا قد استمتعتم بهذه الإطلالة القيّمة جدا داخل فكر أحد أكبر مدراء المال. فكما يمكنكم أن تلاحظوا، فإن دوناهيو قد أحسن أداء واجباته المنزلية. فإذا كنت ترغب في معاينة كيف كان أداء صناديقه مؤخرا، فقم بزيارة موقعه على الانترنت: www.donoghue.com في وقت فراغك. تذكّر أن تقرأ منشوره وتتحدث الى المدراء المعينين من قبله لإدارة الأصول الشخصية قبل أن تقرر أي مزيج من محافظه الفعّالة يصلح لك، أو فيما إذا كان عليك أن تحاول القيام بذلك بنفسك.

خلاصة القول، تتجلى مقاربة دوناهيو في سبر إيقاع السوق ومن ثم تركها لتخبره إلى أين هي متجهة. وقد كانت عائداته حتى الآن مؤثرة. ومع ذلك، يمكن لهذه المتاجرة الفعالة أن تولّد الكثير من «النتائج الضريبية»، أو الأرباح ذات الأجل القصير التي يتوجب دفع الضرائب عنها في السنة الجارية. وقد يكون لاستراتيجيات دوناهيو الإمكانية على الكسب بعد دفع الضرائب أكثر مما تكسب معظم الاستراتيجيات قبل دفعها، ولهذا قد لا تشكل تلك مسألة أساسية. علاوة على ذلك، فإننا عندما نصل إلى الفصل الخامس عشر ونناقش كيف نوفر الأموال المدفوعة على الضرائب، سأسأل

بيل دوناهيو أن يخبركم كيف يمكن أن تكون ضرائب الدخل على أرباح محافظكم مؤجلة التحصيل بنسبة 100٪، ومن الممكن حتى أن تكون هذه الأرباح معفاة من ضرائب الدخل بنسبة 100٪! من المؤكد انك لن ترغب في أن يفوتك هذا.

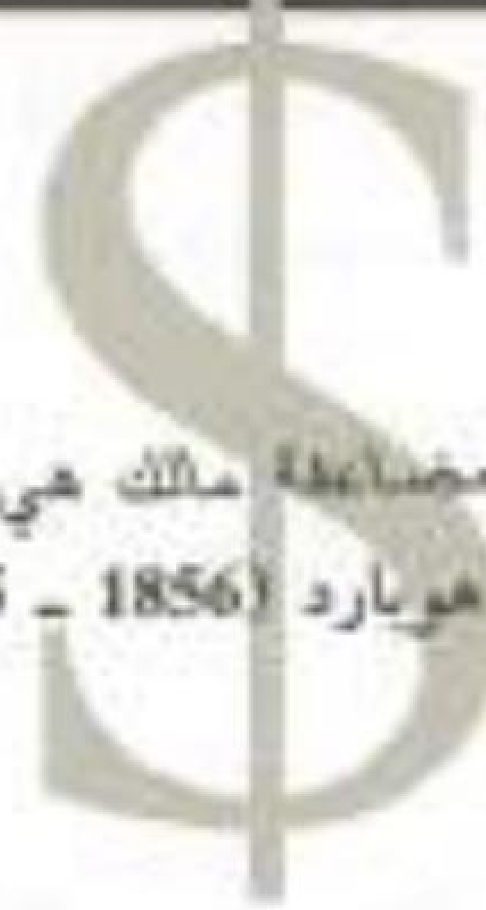
$$

فطنة وحكمة

أن نعرف ليس بأمر كاف، إذ علينا أن نطبق معارفنا. وأن نريد ليس بأمر كاف، إذ علينا أن نفعل ما نريد.

– غوته

ستكون استراتيجيات الاستثمار في الألفية الجديدة مثيرة جدا، وهو ما يجب أن تكون عليه. فنحن جميعا نواجه حقيقة أننا سوف نعيش أطول ونزدهر هم م م م م، هذا القول له رنين مألوف على الأذن.



إن الطريقة الأكثر أماناً لمضاعفة مالك هي طيه ووضعه في جيبك
ألبرت هوبارد (1856 ـ 1915)

موردك الثالث
ضاعف أموالك في السوق:
كيف تضاعف دولارات استثمارك

تحدثنا في الفصول القليلة الأخيرة عن كيفية استثمار 80٪ من دولارات جبل استثماراتك في استثمارات طويلة ومتوسطة الأجل مثل الاستثمارات في صناديق المؤشر (index funds) والاستثمارات التنافسية في الاتحاد الأمريكي لشركات الاستثمار (aggressive Mutual Funds) وفي الأسهم. سأبين لك في هذا الفصل أين يجب أن يذهب جزء من الـ 20٪ الباقية من دولاراتك حسب اعتقادي، وهذه هي محفظتك المالية الأكثر نجاحاً ومنافسة. وللوصول إلى هذه الغاية، سوف نقصّر من الجدول الزمني ونضيق نظرتنا في التركيز على أمل مضاعفة أموالنا. نعم، هناك طرق لمضاعفة أموالك في السوق إذا كنت مستعداً للإقدام على بعض المجازفات الإضافية والاستفادة من الفعالية المالية (leverage).

«الفعالية المالية» كلمة ممتعة، ولكن ماذا تعني؟ جذر الكلمة هو الرافعة «lever». أرخميدس، العبقري اليوناني الذي عاش حوالي عام 200 قبل

، اكتشف أنه بواسطة الرافعات والبكرات يستطيع أن يحرك أجساماً ضخمة بمقدار قليل من القوة، ويقال إنه تباهى بنفسه قائلاً: «حدد لي المكان الذي أقف فيه، وأعطني رافعة طويلة بما فيه الكفاية، وسوف أحرك الكرة الأرضية».

إن الفعالية المالية leverage في عالم المال تعني التحكم بمقدار كبير من الثروة بمقدار قليل من المال.

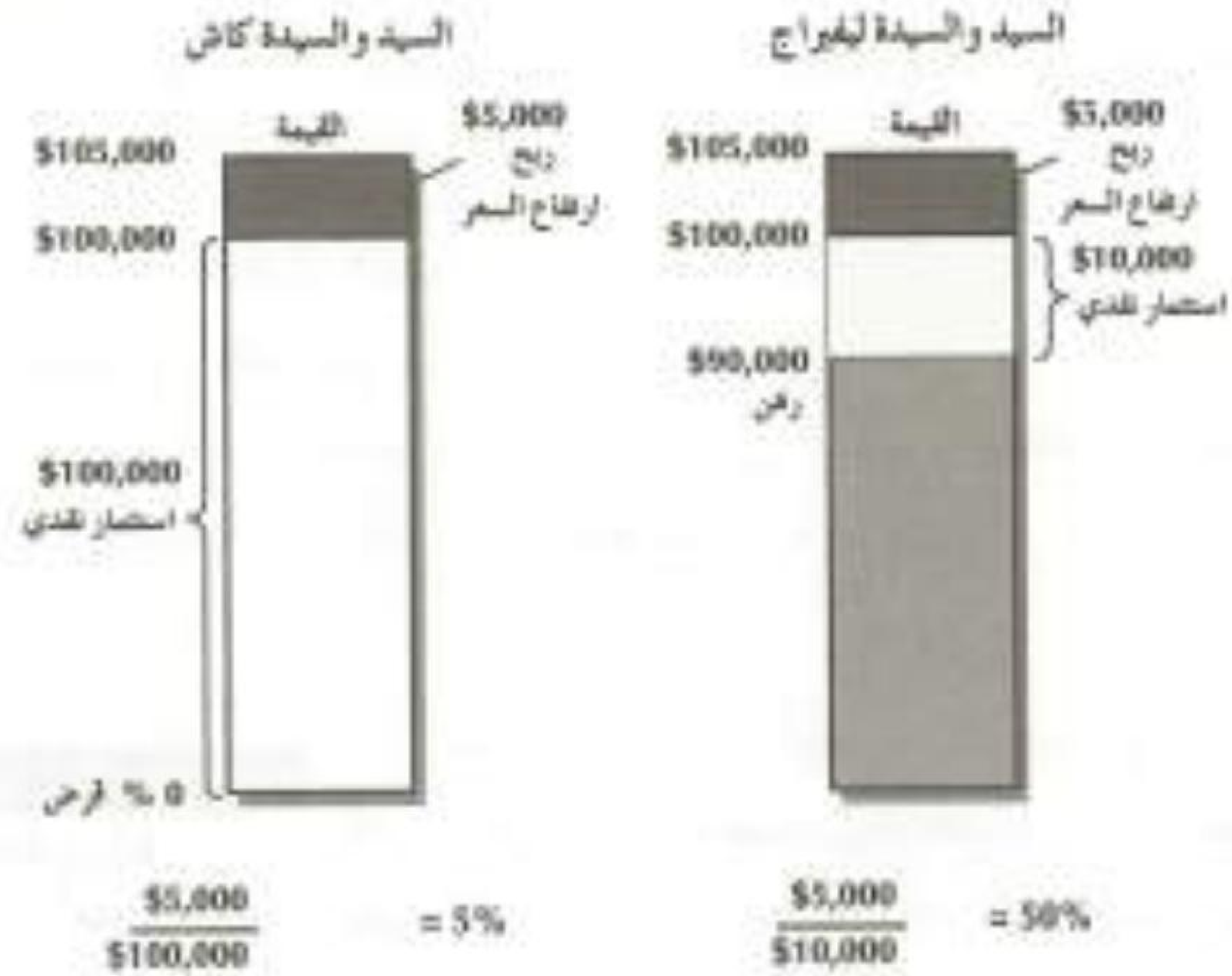
كيف تعمل الفعالية المالية؟ أولاً سننظر إلى مثال في العقارات، ومن ثم إلى سوق الأسهم. المالية.

لنفترض أن عائلتين اشترتا أول منزل لهما بقيمة 100.000 دولار. السيد والسيدة Cash يستخدمان الـ100.000 دولار التي ورثاها ويدفعان ثمن المنزل نقداً، والسيد والسيدة Leverage يدفعان 10.000 دولار نقداً ويدبران الـ90.000 دولار الباقية عن طريق رهن شيء يملكانه.

لنفترض أن كلا المنزلين قد ارتفعت قيمتهما بمقدار 5.000 دولار فوراً.

العائلة Cash سوف تحصل على عائد على استثمارها بنسبة 5٪ (5.000 دولار + 100.000 دولار= 5٪ ربح)، والعائلة Leverage لديها قوة فعل الرافعة من طرفها. فبما أنهما استثمرا فقط حوالي 10.000 دولار فإن العائد على استثمارهم سيكون بنسبة 50٪ (5.000 دولار + 10.000 دولار =50٪ربح). طبعاً إن الأسعار قد تنخفض وعندها فإن فعل الرافعة سوف يعمل بشكل معاكس، ولكن بما أن أسعار العقارات الآن تميل إلى الارتفاع على المدى الطويل فإن معظم أصحاب المنازل يحققون في النهاية مكاسب طويلة الأجل.

إن قوة الفعالية المالية تعطي المستثمرين المبتدئين القدرة على التحكم بكثير من العقارات بقدر قليل من المال. (انظر الشكل 1.7).



الشكل 1.7 كيف تتضاعف الرافعة العائد على الاستثمار

إن الفعالية المالية المستخدمة مع الطبيعة الثابتة للعقارات ستؤدي إلى أرباح مؤكدة طويلة الأجل. إنها، وبدون أدنى شك، هي السبب في أن نسبة كبيرة من الثروات الشخصية في العالم متراكمة في المنزل الوحيد للعائلة المتوسطة.

هل تستطيع أن تطبق الفعالية المالية في سوق الأسهم؟ بكل تأكيد. فإن أي مستثمر أسهم يستخدم أسهمه كضمانة إضافية يستطيع أن يقترض حتى نسبة 50٪ من أسهمه ويشتري أسهماً أخرى، وهذا ما يسمى الشراء ضمن الحد buying on margin والمشكلة في شراء أسهم فردية ضمن الحد هي، خلافاً للعقارات، أن الأسهم متقلبة القيم، أي أن الأسهم كثيراً ما تظهر تأرجحات واسعة في السعر خلال فترة قصيرة. العقارات بشكل عام مستثناة من هذه الدرجة من التقلب. على المدى القصير، هذا التقلب في الأسهم يمكن أن يؤثر بشكل خطير جداً على ثروتك، إذ يبدو كما لو أنك تراهن

بأجرة بيتك على عجلة الروليت الدوارة. ومع ذلك، فإن استخدام الفعالية المالية في سوق الأسهم يمكن أن يكون بالغ التأثير.

تحدثنا في الفصل السادس عن عدة طرق لمضاعفة معدل عائداتك من خلال استخدام استثمارات صناديق المؤشر المعززة enhanced index funds. في هذا الفصل سوف أشاطرك طريقة أخرى في استخدام الفعالية المالية في سوق الأسهم المالية، والتي إذا استخدمت بحذر يمكن أن تعطيك عوائد مذهلة.

$$$

فطنة وحكمة

أن تعلم دون أن تفعل ما زلت في النهاية لا تعلم

– زين سينيك

سأعود الآن إلى العقارات كمثال. في مستهل خبرتي في مجال استثمار العقارات، عثرت مصادفةً على تقنية أعطتني أرباحاً معقولة. لقد تعلمت قواعد استثمار العقارات من خلال عملي كوكيل عقارات مجاز. كان رئيسي في العمل مثمّن عقارات يدعى بول براون. وفي أحد الأيام أتى زبون يطلب تثمين قطعة أرض شاغرة مساحتها 4 أفدنة (الفدان مقياس للمساحة يساوي 4047 متراً مربعاً). وبينما كان خارجاً توقف ليحادثني وذكر التفاصيل التالية: «لقد وُهبت الأرض إلى جمعية محلية منذ سنوات طويلة عندما لم تكن الأرض سوى مرعى للماشية. وفي السنوات التالية تطورت المنطقة حول المرعى، وزادت قيمتها بشكل ملحوظ، ولكن الجمعية لم تكن على عجلة من بيع الأرض وإنما أرادت فقط أن تقدر قيمتها التقريبية. وقد ألمح الرجل إلى أن الجمعية قد تكون راغبة في بيع اختيار option على الأرض، فسألته «ما هو الاختيار؟» فشرح لي ذلك على النحو التالي:

> افترض أن رئيسك قد ثمّن هذه الأرض اليوم بسعر 200,000 دولار، وهنا سيكون أمام الجمعية خياران: يمكنها أن تدرج العقار في قائمة البيع عند سمسار عقارات بسعر 200,000 دولار وتنتظر عرضاً. لنفترض أنه بعد مضي عدة أشهر عرض علينا أحد الأشخاص مبلغ

200,000 دولار. فبعد حسم عمولة 12,000 دولار يتبقى لدينا حوالي 188,000 دولار. هذا هو الخيار الأول. أما الاختيار الثاني فهو بيع اختيار على العقار. لنفترض أن مستثمراً يود أن يعطينا مبلغ 10,000 دولار مقابل حق تثبيت السعر لمدة سنة بمبلغ 000 200 دولار. فإذا استطاع هذا المستثمر أن يبيع العقار لشخص آخر بأكثر من 210,000 دولار فإن لهم أن يحتفظوا بالفرق كربح. كيف تكون الجمعية قد ربحت؟ سوف تحصل على مبلغ 200,000 دولار كاملاً نقداً إضافة إلى مبلغ الاختيار والذي هو 10,000$. كما أنها ليست مضطرة لدفع أي قرش كعمولة، وهذه حالة ربح - ربح.

لقد أثار ذلك فضولي وشكوكي في الوقت نفسه. افترقنا، ولكنني ظللت أفكر في تلك الأرقام. خلال عملي كوكيل تدرّبت على جعل البائعين يعطونني قائمة، لكن هذا البائع أرادني أن أدفع له مبلغ 10,000 دولار مقدماً، إذا لم أتمكن من بيع العقار فسوف أخسر كل شيء. لقد بدا الأمر لي مخاطرة كبيرة، ولكن كان لدي دافع قوي للمضي قدماً.

$$$

فطنة وحكمة

اليانصيب: عبارة عن ضريبة يتحملها أولئك الذين لا يجيدون الرياضيات.

ذهبت لزيارة ذلك الرجل واتخذت واحداً من أكثر القرارات مصيرية في حياتي. أخبرته بأنني لا أملك 10,000 دولار ولكنني سأعطيه مبلغ 5,000 دولار إذا قام بتثبيت السعر عند 200,000 دولار لسنة واحدة. وقد وافق بعد لحظة تفكير، ثم تصافحنا وذهبت في حال سبيلي.

لقد كانت هناك مشكلة واحدة، لم أكن أملك الـ 5,000 دولار ولم أكن أعرف من أين أحصل عليها. مرة أخرى، وبدافع قوي للمضي قدماً، اصطحبت صديقاً لي وهو طبيب أسنان ليلقي نظرة على العقار. أخبرته أنه إذا استطاع تدبير المبلغ فإنني سوف أتدبر أمر إيجاد المشتري. لم يكن لديه أيضا 5,000 دولار كاملة، ولكنه رأى أنه يستطيع استدانة المبلغ من مصرفه. وهكذا شكلنا شراكة: هو يأتي بالمال وأنا أضمن له ربحاً بنسبة 100٪ إذا

كان هناك ربح أو سأضمن أن أدفع دينه للبنك إذا لم تستقم الأمور.

بعد بضعة أيام، وعندما سجلت اسمي على الاختيار، عرفت أنني أصبحت على المحك. إذا لم أستطع أن أنقل الملكية فإنني سوف أتورط بخسارة 5,000 دولار كاملة.

ولحسن حظي، فقد وجدت بعد 11 شهراً بناء كان يبحث عن ارض كهذه من أجل بناء مبنى شقق سكنية. لقد عرض مبلغ 275,000 دولار نقداً، وقد قبلت فورا. في النهاية حصلت الجمعية على 200,000 نقداً وصديقي طبيب الاسنان حصل على 12,000 دولار والتي سدد منها دين البنك وحصل على ربح جيد. بعد دفع التكاليف، تقاسمت والسمسار الـ60,000 الباقية نقداً. (كنت مازلت عازبا، لذلك أخذت الـ 30,000 دولار واشتريت حافلة من نوع فولكسفاكن في ألمانيا، وذهبت أتجول في أوروبا مع صديقين لي).

$$$

فطنة وحكمة

نحن القصيدة الافتتاحية في الصفحة الأولى من الفصل الذي يتحدث عن إمكانات لا نهائية.

لقد كسب الجميع. حصلت الجمعية على مال اكثر مما لو كانت قد أدرجت العقار للبيع، وشريكي ضاعف ماله، وعوضاً عن عمولة صغيرة حصلت على عائد بقيمة 30,000$ لقاء تحمل المخاطرة وإتمام الصفقة. هذه كانت أول تجربة لي مع عقود الاختيار.

عندما يتعلق الأمر بسوق الأسهم، فإن مفهوم عقود الاختيار هو مماثل تماماً. بعض مالكي الأسهم مستعدون لبيع اختيار على أسهمهم مقابل أجر. إن بائع الاختيار يحصل على دخل فوري من بيع الاختيار، ومشتري الاختيار يحصل على الحق ولكن ليس الالزام في شراء السهم في المستقبل في تاريخ محدد وعند سعر ثابت. إذا زادت قيمة السهم بشكل كاف فإن الشخص الذي اشترى الاختيار يربح. وإذا لم تزد قيمة السهم عند أو قبل التاريخ المحدد فإن الاختيار ينقضي ويخسر العقود.

إنها تبدو مخاطرة وهي بالفعل كذلك. ولكن تماماً كما في مثال العقارات، فإنك إذا لعبت أوراقك بالشكل الصحيح فسوف تربح... وتربح كثيراً.

مضاعف الربح رقم وا
تحرير عقود اختيار شراء مضمونة

لكي أريك كيف يعمل ذلك، دعنا نفترض إنك موظف دائم في شركة XYZ. في خطة التقاعد لدى شركتكم، قد تراكم لديك 1000 سهم من اسهم XYZ على مر السنين. وكل سهم من هذه الأسهم يقدر بـ 6 دولار، ولذلك فإن محفظتك المالية تساوي 6,000 دولار. كل شهر يتراكم لديك سهم معفى من الضريبة بدون أية نية في بيع أسهمك، وأنت سعيد بتركها تتضاعف حتى يوم التقاعد.

$$$

فطنة وحكمة

المخطط المالي للزبون: لقد راجعت وضعك المالي فإذا كان من المحتمل أن تدير نقودك، فيجب أن يحقق ذلك

ولكن في يوم من الأيام، ترى سمسارة أسهمك وهي تراجع قائمتك المالية أنك تملك 1,000 سهم في شركة XYZ بسعر 6 دولار للسهم الواحد، وتسألك ما إذا كنت ترغب «بتحرير اختيارات شراء مضمونة» وتسأل أنت «ما هي عقود اختيار الشراء المضمونة؟» covered calls، وسوف توضح لك بأنه لأنك تملك سهما فبإمكانك بيع اختيار لشخص آخر والحصول عل دخل مباشر، وتخبرك بان الناس مستعدون لإعطائك 50 سنتا للسهم هذا اليوم مقابل الحق في الشراء واستدعاء الاختيار خلال 30، 60 أو 90 يوما بـ 7 دولارات للسهم الواحد. وهذا يمكن أن يولد دخلا مباشرا مقداره 500 دولار (1,000 سهم 0,50 دولار + 500 دولار). وحيث أن العائدات القصيرة الأجل ستظهر في حساب التقاعد لديك المعفى من الضريبة، فسوف يكون بإمكانك تأجيل الالتزامات الضريبية.

تسأل أنت «لماذا يجب علي أن أفكر في خطة كهذه؟». وتجيبك هي: حسناً، إن المزية الواضحة هنا هي أنه عوضا عن إبقاء أسهمك تحصل على أرباح التوزيع، يمكنك الحصول على أموال إضافية على نفس السهم عن طريق بيع اختيار عليها. إذا كان أحد الأشخاص مستعداً لأن يدفع لك 500 دولار مباشرة مقابل الاختيار، فيمكنك أن تحصل مباشرة على 8,3٪ من مالك (500 دولار/ 6,000 دولار+8,3٪) وليس عليك أن تنتظر سنة كاملة كما تفعل مع السندات الأخرى أو شهادة الإيداع (CD = certificate of deposit) إن النقود سوف تودع في حساب سمسارك في اليوم التالي للتعامل. لقد حصلت على 500 دولار فورية.

انتظر دقيقة لا بد أن هناك صيداً في مكان ما. لماذا يمكن لأحد أن يفعل ذلك؟ حسنا لنفترض أن هناك شخصا ولندعه توم، يشتري اختيارا. لديه اعتقاد قوي بان اسهم الشركة XYZ سوف تميل قيمتها للارتفاع في الثلاثين يوما القادمة. وهو يعتقد أنها ستصل إلى ثمانية دولارات للسهم الواحد. وبناء على اعتقاده هذا فانه قد يفعل أحد الشيئين التاليين:

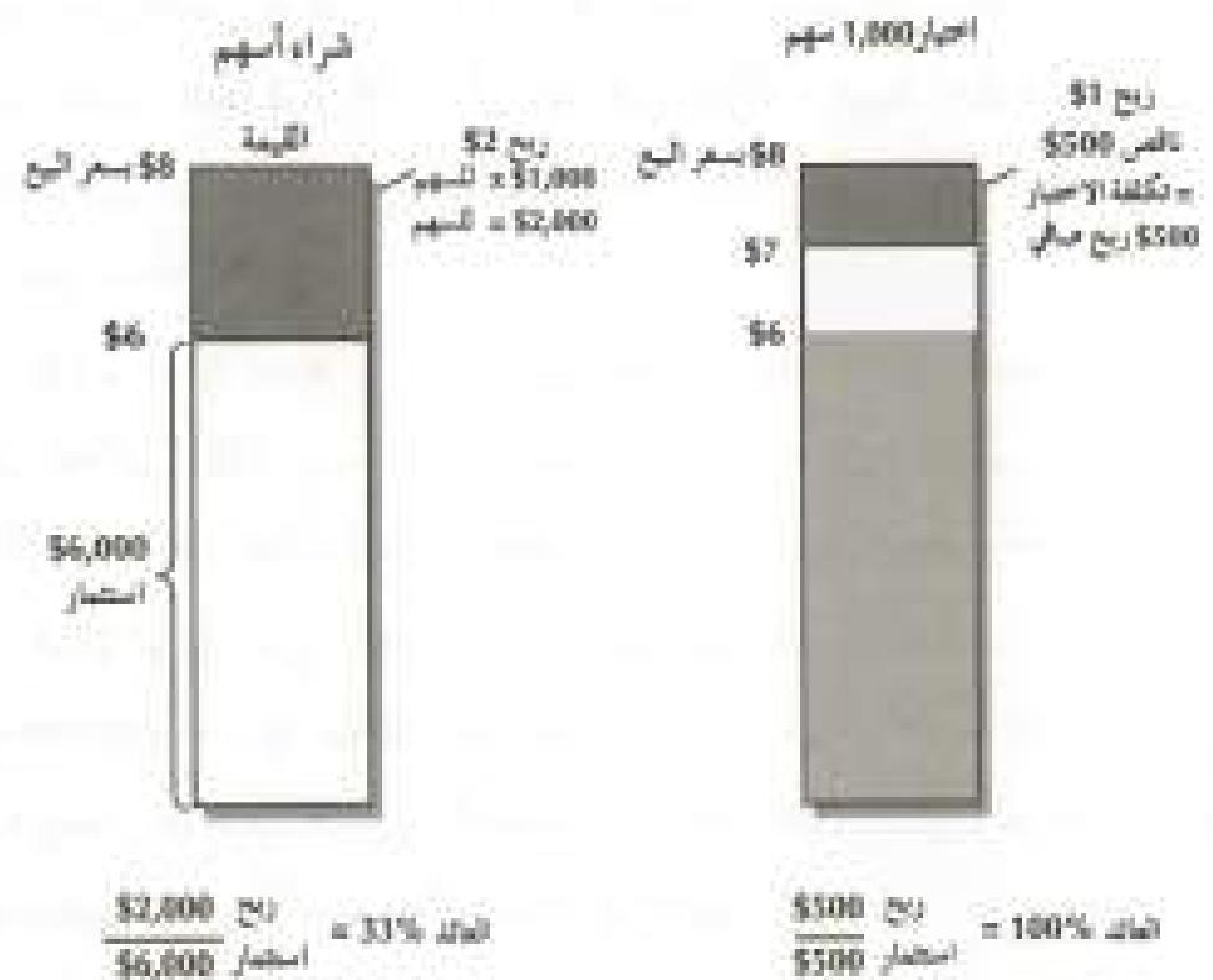
توم يمكن أن يشتري 1,000 سهم من أسهم الشركة اليوم مقابل 6,000 دولار، وينتظر لثلاثين يوما، وهذا ليس بالسيء. ولكن ماذا عن جانب الهبوط؟ لنفترض أن الأسهم قد هبطت عوضا عن ذلك ووصلت إلى 5 دولار في السهم أو أقل مما سوف ينقص من قيمة الاسهم بمقدار 1,000 دولار أو أكثر. بشراء الأسهم، يمكن لتوم أن يحقق ربحاً بمقدار 2,000 أو أكثر عند الارتفاع، أو أن يخسر 1,000 دولار أو اكثر عند الهبوط.

هل هناك طريق آخر؟

لنفترض أنه عوضاً عن دفع 6,000 دولار لشراء الأسهم، يشتري المستثمر اختياراً على 1,000 سهم من الأسهم بسعر تنفيذ strike price 7 دولار. الكلفة يمكن أن تكون فقط 500 دولار. ومع فعل الرافعة leverage

فإن توم يتحكم بأسهم قيمتها 6,000 دولار بواسطة 500 دولار فقط. إذا ارتفعت قيمة الأسهم إلى 8 دولار في السهم فبإمكانه استعمال اختياره، وبيع الـ 1000 سهماً بسعر 8,000 دولار، سوف يدفع لك 7,000 دولار ويحتفظ لنفسه بـ 1,000 دولار. وبالطبع فإنه قد استثمر 500 دولار في شراء الاختيار، لذلك سوف يكون صافي ربحه 500 دولار. (انظر الشكل 2.7)

لاحظ كيف أن فعل الرافعة ضاعف العائد على استثمار توم. استثمار $500 أعطى $500 ربح أو لنقل نسبة 100٪ من أمواله فقط خلال 30 يوماً.



الشكل 2.7 كيف لفعل الرافعة مع عقود الاختيار أن يرفع العائد على الاستثمار

ولكن انتظر، ماذا عن جانب الهبوط؟ إذا لم تزد قيمة الأسهم خلال 30 يوماً، فإن مدة الاختيار سوف تنقضي expire بالشكل الأسوأ ومستثمرنا توم سيخسر الـ 500 دولار كاملةً. (كما لو أنها تبخرت في الهواء). لماذا يتحمل توم مخاطرة كهذه؟

هناك ثلاثة أسباب: (1) ربما هو ليس لديه 6,000 دولار ليشتري 1,000 سهم من أسهم شركة XYZ ولكنه يريد أن يحصل على فوائد الحركة الصعودية المحتملة للأسهم. (2) ربما هو لا يريد أن يخاطر بـ 6,000 من أمواله حينما يكون هنالك احتمال بأن تخسر الأسهم أكثر من 1,000 دولار إذا لم تجر الأمور كما يجب. (3) أو ربما هو يريد أن يحصل على فرصة كسب معدل عائد كبير 50 ٪ أو أكثر من أمواله. مهما كان السبب، هناك الآلاف مثل توم مستعدون لتحمل هذه المخاطرة. وسوف أريكم كيف تجدونهم ببساطة.

الآن، هناك مصطلح صغير في هذه الحالة. إذا كان لدينا عقد اختيار واحد يتحكم بـ 100 سهم من الأسهم، فإن عشرة عقود بالتالي تتحكم بألف من الأسهم. في المثال السابق سيكون توم قد اشترى عقود اختيار.

هناك نوعان من الاختيارات: اختيارات الشراء call option واختيارات البيع put option. في مثالنا، توم اشترى اختيار شراء: الحق في شراء أسهم معينة بسعر محدد. يشتري المستثمرون اختيارات الشراء عندما يتوقعون ارتفاعاً في أسعار الأسهم الأساسية. إن اختيار البيع هو العكس تماماً، فله الحق في أسهم محددة عند سعر محدد. ويشتري المستثمرون عادة اختيارات البيع عندما يتوقعون انخفاضا في أسعار الأسهم الأساسية. في هذا الكتاب سوف أتكلم فقط عن اختيارات الشراء.

إن سعر 7 دولار لأسهم شركة XYZ الذي ثبت عنده توم، يدعى سعر التنفيذ strike price والـ 500 دولار التي دفعها توم لشراء الاختيار تدعى علاوة premium.

إن كافة عقود الاختيار تنقضي expire في يوم الجمعة الثالث من كل شهر. إذا كنت تشتري عقد اختيار شهر أيلول، فإن عليك أن تدرك أن الاختيار ينقضي في ثالث يوم جمعة من أيلول.

إذا طلب توم من سمساره أن يشتري عشرة عقود اختيار بسعر تنفيذ 700 دولار في شهر آب والتي ستنقضي في حوالي 30 يوماً، فإنه سيقول شيئاً كهذا: «أود أن أشتري عشرة عقود اختيار شراء شهر أيلول للشركة XYZ بسعر 700 دولار». لقد علم أن العلاوة 0,50$ للسهم الواحد أو 500 دولار بالمجموع. إذا زادت قيمة الأسهم إلى ما فوق 7,50 دولار فإنه سوف يحصل على عائد جيد.

الآن كيف تنطبق عليك هذه الصورة؟ في مثالنا أنت تملك 1,000 سهم من أسهم الشركة XYZ. أنت مستعد لبيع اختيارات شراء على أسهمك من أجل رفع عوائدك. تتصل بسمسارك وتقول له شيئا كهذا: «أريد أن أحرر write عشرة عقود شراء لشهر أيلول من اسهم شركة XYZ بسعر 7$». ينفذ السمسار هذا الطلب، يبيع عشرة عقود اختيار ويودع الأموال في حسابك في اليوم التالي (ناقصا منها عمولة صغيرة).

هذه هي الصورة في اليوم الذي بعت فيه عقود الاختيار لتوم:

توم	أنت
أنت تملك 1,000 سهم من الأسهم هو يريد الاختيار لشراء أسهمك الـ 10000	تبيع عشرة عقود شراء
يشتري عشرة عقود شراء	تحصل على 500 دولار في 24 ساعة
يستثمر الـ 500 دولار	تحصل على نسبة فورية 8,3٪
ينتظر ليرى ماذا ستفعل الأسهم	

دعونا ننظر إلى ثلاثة سيناريوهات محتملة خلال 30 يو

السيناريو رقم (1): إن أسهمك والتي تقدر بـ 6$ للسهم الواحد أصبحت تقدر قيمتها بـ 8$.

أنت	توم
أصبحت في موضع التنفيذ	يستعمل اختياره
عليك أن تبيع توم أسهمك مقابل 7 دولار للسهم	يشتري أسهمك مقابل 7 دولار للسهم
تحصل على 7,000 دولار نقداً من بيع الأسهم	يقوم بإعادة بيع السهم فوراً مقابل 8 دولار للسهم
حققت ربحاً مقداره 1,000 دولار من بيع الأسهم	حقق 1,000 دولار من الأسهم
تحتفظ بال 500 دولار من بيع الاختيار	يطرح ال 500 دولار كلفة الاختيار
إن ربحك الإجمالي هو 1,500 دولار أو نسبة 25٪	إن ربحه الإجمالي هو 500 دولار أو نسبة 100٪

لو كنت قد احتفظت بأسهمك عوضاً عن بيعك الاختيار، لكانت محفظتك المالية تقدر الآن بـ 8000 دولار. ولكنك عندما بعت الاختيار وجمعت الـ 500 دولار كعلاوة قد تنازلت عن حقك بالاستفادة من الارتفاع السريع في أسعار الأسهم. لماذا فعلت ذلك؟ لقد قررت أن عصفوراً في اليد أفضل من اثنين على الشجرة، وبهذا أنت سعيد بقرارك. لقد قررت أنه عصفور في اليد أفضل من اثنين على الشجرة، وبهذا أنت سعيد بقرارك. لقد ربح الجميع.

السيناريو رقم (2): سعر السهم بقي حوالي 6 دولار.

أنت	توم
الاختيار الذي قد بعته ينقضي	عقود الاختيار التي يملكها تنقضي بدون جدوى
لم يعد لديك التزام ببيع أسهمك	يخسر الـ 500 دولار كاملة التي دفعها كعلاوة
تحصل على 500 دولار، أو 8,5٪ على أسهمك المقدرة بـ $6,000	يخسر بنسبة 100٪
لديك الحرية بإعادة هيكلة هذه العملية	حسناً، لا بأس. حظ أوفر في المرة المقبلة

بواسطة الأسهم الصحيحة، يمكنك أن تكرر ذلك عدة مرات في السنة، وتضيف ما نسبته من 10 ـ 50٪ كعائد على محفظتك المالية الموجودة لديك فعلاً.

السيناريو رقم (3): سعر الأسهم يهبط إلى ما دون 6 دولار.

عن النتائج نفسها كما قرأتها في السيناريو رقم 2. بما أنك تشتري هذه الأسهم لتحتفظ بها على المدى الطويل فإنك لا تبالي بالتقلبات الصعودية أو الهبوطية على المدى القصير. فإنك مثل وارن بوفيت، تواصل شراء السهم والاحتفاظ به.

بكلمات أخرى، أنت وتوم تراهنان ضد بعضكما البعض. فإذا ربح توم، سيحصل على فوائد المدى القصير، وإذا ربحت أنت ستحصل على العلاوة. فإذاً لماذا لا تكون مستعداً لأن تلعب لعبة كهذه؟ إليك السر: اعتماداً على بعض الخبراء، فإن الاختيار ينقضي دونما فائدة يعد حوالي 80٪ من الوقت. فإنك تحصل على علاوتك لثمانية مرات من أصل عشرة. لنفترض أنك تلعب الروليت في 80٪ من الوقت وربحت فيها ولعبت في الـ 20٪ وخسرت. كيف تريد أن تبدأ الآن؟

تبقى هناك مخاطرة. إذا زادت قيمة الأسهم بشكل فعلي فوق سعر التنفيذ strike price فسوف تخسر الأرباح المحتملة. سوف تظل حاصلاً على بعض من الفوائد إضافة إلى علاوتك. ولكن الفوائد الكبيرة سوف تذهب إلى الشخص الذي اشترى اختيارك. ولكن تذكر أن هذا لا يحدث أحيانا كثيرة. في أغلب الأحيان، حتى ولو خسرت فإنك لن تخسر كثيرا. وإذا ربحت فسوف تربح فورا. السبب الوحيد في أنك ربما لن تريد أن تلعب هذه اللعبة هو إذا كنت متأكدا أن أسعار الأسهم سوف ترتفع فعلاً بشكل كبير في ذلك الشهر.

إن هذا هو السيناريو الأفضل لشخص قد ربح تواً أسهماً ويخطط

$$$

فطنة وحكمة

الثروة الفائضة أمانة مقدسة على مالكها أن يتصرف بحكمة في حياته من أجل سعادة المجتمع
– اندريو كارنيجي

للاحتفاظ بها، تبيع اختيارك عندما تريد أن تحصل على فرصة مضاعفة عوائدك. لقد سمعت إشاعة تقول (ولست متاكدا من صحتها) أن وارن بوفيت حقق أرباحاً ضخمة من جراء بيع اختيارات شراء مضمونة على أسهمه من شركة كوكا كولا. ربما هذا واحد من الأسباب الذي مكنه من جعل ثروته تنمو بنسبة أكبر من 22٪ متضمنة العوائد السنوية على رأس المال لأربعين سنة على التوالي.

الذي قصدته تواً في تقنية تحرير اختيار الشراء المضمونة writing covered calls إن كلمة write تحرير أو بيع تعنيان الشيء نفسه، الضمان تعني أنك تملك الأسهم.

ماذا لو كنت لا تملك 1000 سهماً من أسهم شركة ABC؟ فقط تجلس هنا وهناك تجمع الغبار حتى يمكنك أن تحرر اختيارات شراء مضمونة؟

إليك هذه الخطة. لنقل أنه لديك 10,000 دولار تريد استثمارها في مخاطرة عالية. أنت تدرك أنك قد تخسر هذه الأموال. ولكنك عندما جهزت وعاء استثماراتك الطويلة والمتوسطة الأجل فأنت مستعد لتحمل مخاطر أكبر مقابل عائد أعلى.

إن هدفك هو إيجاد السهم الأمثل للشراء مع النية الواضحة لتحرير عقود اختيار شراء مغطاة. تشتري 1000 سهم من اسهم شركة ABC بسعر 9 دولار للسهم الواحد، بمجموع قدره 9,000 دولار بعدها تبيع عشرة عقود اختيار شراء لأسهم شركة ABC بسعر تنفيذ 10 دولار وبتاريخ انقضاء حوالي 30 يوماً في المستقبل، والعلاوة هي 50 سنتاً للسهم الواحد.

$$$

فطنة وحكمة

انطلقت من لا شيء وما زلت أستطيع فعل ذلك حتى الآن

أنت مازلت تملك السهم ولكنك بعت اختياراً لمدة 30 يوماً، وتقبض 500 دولاراً إضافية، أو نسبة 5,6٪ من أموالك فوراً، تودع المال في حساب السمسرة لديك في اليوم التالي. الأمر ليس سيئاً بالنسبة لعائد يوم واحد.

الآن عليك أن تنتظر لثلاثين يوماً لتعرف ماذا سيحدث. هل ستكون قادراً على الاحتفاظ بربحك الجيد؟ أم أن السهم ستنخفض قيمته؟ لنستعرض ماذا يمكن أن يحدث.

السيناريو رقم (1): تزداد قيمة الأسهم لتصبح 11 دولاراً.

إن مدة أسهمك تنقضي عند سعر تنفيذ 10 دولار للسهم وتستلم شيكاً بمبلغ 10,000 دولار. مما يعطيك ربحاً 1,000 دولار إضافة على علاوة بمبلغ 500 دولار على عقود الاختيار. هذه إذا 1500 دولار كربح على استثماراتك، أو لنقل 16,6٪ في شهر واحد! ماذا كانت مخاطرتك؟ كانت مخاطرتك تكمن في خسارة الأرباح التي يمكن أن تحصلها إذا كان سعر التنفيذ فوق الـ 10 دولار. ولكن كما يقولون، عصفور في اليد يساوي اثنين على الشجرة. ألن تقبل بربح مضمون بنسبة 16,6٪ اليوم فضلاً عن احتمال ضعيف بأنك قد تحصل على ربح أكثر في ثلاثين يوماً؟ الجواب هو نعم.

السيناريو رقم (2): سعر السهم يتأرجح حول 9 دولار للسهم طوال الثلاثين يوماً.

ينقضي عقد الاختيار وتحتفظ بالعلاوة البالغة 500 دولار. إذا فأنت تحصل على نسبة 5,6٪ على أموالك في الثلاثين يوما. بإمكانك أن تحرر عشرة عقود اختيار شراء أخرى في اليوم التالي وتعيد الشيء نفسه مرة أخرى.

السيناريو رقم (3): تهبط أسعار الأسهم إلى 8 دولار للسهم الواحد.

ينقضي عقد الاختيار وتحتفظ بالعلاوة. إن أسهمك قد خسرت 1000

دولار من قيمتها ولكن 500 دولار علاوة تحد من خسارتك. وبهذا فإن خسارتك بالمجموع هي فقط 500 دولار. ولكنك ما زلت تملك الأسهم... وربما تعود أسعارها ثانية للارتفاع.

في الحالة الأولى تحصّل أرباحاً بمقدار 1,500 ولكنك تخسر فرصة أن تحصل أرباحاً اكثر. وفي الحالة الثانية التي تأتي بعدها بدرجة تحقق ربحاً أكيداً بمقدار 500 دولار. أما في الحالة الأسوأ فإن أسهمك تخسر 1,000 دولار من قيمتها ولكن علاوتك تقلل من الخسارة بمقدار النصف. إذاً، فإن تحرير اختيارات شراء مضمونة كان طريقة ممتازة للحد من خسارتك المحتملة وفي الوقت نفسه، إعطائك فرصة ممتازة للحصول على ربح جيد. إنها الاستراتيجية المثلى، ويمكنك تكرار ذلك مرة بعد أخرى.

هل استطعت استثارة اهتمامك؟ إذا كنت متحمساً لفرصة حصولك على أرباح طويلة الأجل بنسبة 11٪ سنوياً في صناديق السهم، عندها يكون احتمال حصولك على نسبة ما بين 5 ـ 25٪ أو أكثر شهرياً سيبقيك مستيقظاً طوال الليل.

حسناً. الآن وقد استطعت أن أثير حماسك، لنعيدك مرة أخرى إلى الأرض. ما كنت قد وصفته للتو قد طُبق عملياً طوال عقود كثيرة من قبل أشخاص فائقي الذكاء... إلا أن عددا كبيرا منهم خسر كثيراً من المال. إذا كنت مبتدءاً، فمن الأفضل لك أن تبقي عيناك يقظتان. ماذا لو اشتريت أسهماً تدنت قيمتها بشكل كبير في ثلاثين يوماً بينما كنت تنتظر الحصول على عائد؟ إن مالك المدخر الذي يمثل الـ 5,000 دولار قد يقع من الصندوق ويتبدد. إن هناك مخاطرة حقيقية تصاحب هذه الاستراتيجية. عليك أن تعرف ماذا تفعل وإلا فإنك سوف تكون هيكلاً عظميا آخر في مقبرة عقود الاختيار. إن الهدف هو أن تربح كثيراً عندما تربح وأن تخسر قليلا عندما تخسر. لنكتفي الآن من الأمثلة الافتراضية، وإليك الآن قصة حقيقية بأرباح حقيقية. على الرغم من

SSS

فطنة وحكمة

عندما يدخل مركبك اخيراً لميناء، فإن قدوم مكتب الضرائب يتوقف على تفريغ الحمولة على الرصيف.

أنني سمعت عن عقود الاختيار منذ سنوات، إلا أنني نصحت بهذه التقنية من قبل معالج فيزيائي متقاعد اسمه الدكتور ستيفان كوبر. شكرته على أنه فتح عيني على الفوائد المحتملة في عقود الاختيار وعلى أنه علمني (والآن قد علمك) نظاماً ناجحاً. ولسخرية القدر فإن الدكتور كوبر قد تقاعد بعد أن أصاب ظهره ضرراً دائماً عندما كان يساعد صديقاً له في حمل زورق. وبشكل مؤسف قد اضطر إلى ترك مزاولة مهنته والبحث عن طريقة أخرى لكسب العيش ليعيل أسرته. لقد كان لديه دائماً حباً لسوق الأسهم، ولذلك فقد انهمك في الدراسة بشكل كبير. لم يكن لديه أي وقت ليضيعه. وبعد أن اتبع برنامجاً مكثفاً في طرق التعامل مع البورصة، قرر شراء عقود اختيار انتقاها كرهانه الأفضل. لقد راجع كافة المعلومات والمذكرات عن هذا الموضوع، وحضر بعض الحلقات الدراسية وقد اكتشف أخيراً أن كثيراً من الطرق الأكثر شيوعاً والتي تعرضها هذه الحلقات هي أيضاً شديدة المخاطرة، وغير واقعية وخطرة كلياً. ولكن بعض الطرق بدت منطقية فعلاً. وأحد هذه الطرق كان عقود اختيار شراء مضمونة covered calls.

لقد كان الدكتور كوبر يتابع أسهماً لشركة تدعى Organogenises. كانت الأسهم تباع بسعر 17,5 دولار للسهم الواحد مع نمو عائد كبير. اشترى 1,000 سهم من أسهم الشركة بسعر 17,54 وانتظر حتى يرتفع السهم قليلاً حتى تكون علاوة الاختيار أعلى. ولما كانت علاوة الاختيار لـ 30 يوماً لتلك الأسهم تصل إلى 2 دولار للسهم، فقد باع عشرة عقود اختيار شراء. حصل على ربح فوري بمقدار 2000 دولار نقداً. ينقضي الاختيار دون أن يُستخدم (أي لم ترتفع قيمة الأسهم ويتم البيع حسب عقد الاختيار). بعد 30 يوماً، احتفظ لنفسه بالأسهم وبهذا يكون قد حقق ربحاً لشهر واحد بنسبة 11,4٪. في الشهور الخمسة التالية أعاد العملية ثلاث مرات أخرى. وخلاصة الأرباح كانت كالتالي:

13 تشرين الأول 1995	باع 10 عقود بعلاوة 2 دولار للسهم	إجمالي العلاوة 2000$
18 تشرين الثاني 1995	ينقضي الاختيار دون أن يُستخدم	
30 تشرين الثاني 1995	باع 10 عقود بعلاوة 1,25$ للسهم	إجمالي العلاوة 1250$
20 كانون الأول 1995	ينقضي الاختيار دون استخدام	
2 كانون الثاني 1996	باع 10 عقود بعلاوة 1$ للسهم	إجمالي العلاوة 1000$
20 كانون الثاني 1996	ينقضي الاختيار دون استخدام	
11 نيسان 1996	باع 10 عقود بعلاوة 42 للسهم	إجمالي العلاوة 2000$

في أيار ينقضي الاختيار ويتم استخدامه بتنفيذ الشراء عند سعر 17,5 للسهم الواحد وحصل على مبلغ 17500$ كامل نقداً لقاء بيعه لأسهمه. وبهذا خلال سبعة أشهر، تم تحرير عقود الاختيار المضمونة أربع مرات، وبعلاوة إجمالية بمبلغ 6250 دولار. وقبل خصم العمولات فإن هذا المقدار يشكل عائداً نسبته 35,75، أو كعائد مقداره سنويا نسبة 61,25٪. لا بأس به. في الوقت نفسه كان يراوغ مع organognises واشترى 1000 سهم من أسهم شركة lomega بسعر 18,754. في الرابع من تشرين الأول باع 10 عقود اختيار شراء اسهم lomega لتاريخ 20 تشرين لأول بعلاوة 1,437 دولار وانتظر حتى موعد الانقضاء. لقد تم تنفيذ العقود عند سعر 204 دولار قبل موعد الانقضاء واحتفظ بربح السهم المقدر بـ 1,2504 للسهم. إن أرباحه الكبيرة من بيع الأسهم إضافة إلى العلاوة بلغت 687 دولار، يطرح منها العمولات بمبلغ 194,55$ ليبقى لديه ربح صاف بمبلغ 2492,45 دولار أو نسبة 26,6٪ كعائد خلال 17 يوماً فقط. وخلال هذه الفترة بالذات، وباستخدام عقود اختيار شراء مضمونة لأسهم ثلاث شركات أخرى، فقد حصل على أرباح بنسبة مئوية 8,9، 14، 22,9، 18,3 على التوالي.

والآن فأنت ترى كيف أن هذه الاستراتيجية يمكن أن تكون مشوقة إذا استخدمت بحذر.

استراتيجية كوبر لعقود اختيار الشراء المضمونة

والآن حان الوقت لكي تتعلم أنت كيف تفعل ذلك. دعني أ استراتيجية كوبر لعقود اختيار الشراء المضمونة. قبل أن نبدأ، تذكر أن عقود الشراء المضمونة تعمل بالشكل الأمثل في سوق أسهم ترتفع فيها الأسعار rising bull market إذا كنا في سوق تنخفض فيها الأسعار bearing market فلا تفكر أبدا في استخدام هذه الاستراتيجية. إنه من بين 10000 مجموعة من اسهم الشركات، 2000 منها فقط قابل للاختيار. كيف يمكنك أن تحدد فيما إذا كانت هذه الأسهم قابلة للاختيار أم لا؟

هناك ثلاثة طرق:

1. اتصل بسمسارك.
2. اذهب على موقع www.cboe.com والذي هو موقع go Board Option Exchange مجلس شيكاغو لبورصة تداول عقود الاختيار)... وانقر فوق symbol directory.
3. انظر في القوائم المتضمنة الاختيارات المتاحة، في جريدة Wall Street أو جريدة investor's Business Daily. إن القوائم المدرجة فيها الأسهم بشكل عام في صحيفة Investor's Business Daily تتضمن O صغيرة عند نهاية السطر إذا كانت الأسهم قابلة للاختيار. وكمثال على ذلك انظر الشكل 7.3.

إن Investor's Business Daily تتضمن أيضا معلومات مفيدة جداً ولذلك فإننا سنستخدم هذه الصحيفة عند قيامنا بتقصي المعلومات أسبوعياً.

إذا لم تستطع الحصول على تلك الصحيفة فإنه بإمكانك الحصول على اشتراك مجاني لمدة أسبوعين إذا ذهبت إلى موقع www.investors.com (فقط للمقيمين في الولايات المتحدة).

IBD *SmartSelect*™ CORPORATE RATINGS

Earnings Per Share	Relative Price Strength	Industry Group Relative Strength	Sales + Profit Margins + R.O.E.	Accumulation/Distribution	52-Week High	Stock	Symbol	Closing Price	Price Chg	Vol.% Chg	Vol. 100s	PE	Day's High	Day's Low	
28	68	A	B	A	64 3/32	AT&T	rST	55 1/4	− 1/4	− 32	7.5m	25	56 1/16	55 3/16	
13	86	A	E	A	48 3/4	LMGA	rLMGA	47 1/8	− 7/8	+ 14	2.6m	..	48 3/4	47	0
13	**89**	**A**	**E**	**A**	**N H**	**LMGB**	**rLMGB**	**54 9/16**	**− 7/16**	**+ 73**	**135**	**..**	**55 1/4**	**54 1/2**	
59	89	A	D	A	47 3/16	AVX	rAVX	42 1/2	− 13/16	− 17	1655	64	43 3/8	42 3/16	5 0
89	69	D	C	B	80 1/4	AXA Ads	AXA	70 13/16	− 17/16	− 15	440	25	71 1/4	69 7/8	

الشمل 3.7 قوائم الأسهم العادية في صحيفة Investor's Business Daily

ولأن 2000 شركة سيكون عدداً هائلاً بحاجة للتحليل، فإننا نحتاج إلى التقصي فقط عن تلك الأسهم التي لديها احتمالية إما للمحافظة على سعرها (تتقلب في مجال محدود) أو الزيادة في قيمتها خلال 30 يوماً.

ما هي المعايير التي يجب أن نستخدمها؟ الدكتور كوبر يستخدم خمسة معايير screens يمكن من خلالها انتقاء أسهم كهذه.

المعيار الأول: نختار فقط تلك الأسهم التي ضمن نسبة 10٪ من ارتفاعها.

إن الأسهم التي إما وصلت إلى ارتفاعات جديدة NH new highs أو ضمن 10٪ من الارتفاعات الجديدة وهي تعرض بالخط الغامق في صحيفة Investor's Business Daily.

وبينما أنت تدقق في الأعمدة، فإنها ستظهر لك بسهولة. عندما تأتي إلى سطر مكتوب بالخط الغامق، لاحظ العمود المؤشر عليه بالعبارة 52 - week high إذا وجدت الرمز NH بجانب سعر السهم فإن ذلك معناه أن السهم قد وصل إلى ارتفاع جديد في ذلك اليوم. إذا كان سعر السهم فقط مكتوب بالغامق، فهذا يعني أن هذا السهم هو ضمن نسبة 10٪ من ارتفاعه خلال 52 أسبوعاً.

المعيار الثاني: نستبعد كل الأسهم التي يزيد سعرها عن 25 دولار.

لماذا 25 دولار؟ عندما تحرر اختيارات شراء مضمونة فإنك تحتاج إلى شراء الأسهم الأساسية (التي ينطوي عليها الاختيار). وللحصول على أفضل فعالية مالية leverage فإنك بحاجة إلى بيع خمسة عقود على الأقل. هذا يعني 500 سهم عند سعر 50 دولار للسهم هي 25000 دولار. أوه، مبلغ كبير. إضافة إلى ذلك إذا كنت تتعامل بأسهم بقيمة 10 دولار للسهم عندئذ تستطيع أن تشتري 500 سهم فقط أي بـ 5000 دولار .. مقدار اكثر قابلية للإدارة. إضافة إلى ذلك فإن العلاوة على اسهم بـ75 دولار لاختيار ثلاثين يوماً ستكون قريبة جداً من العلاوة على أسهم بقيمة 10 دولار. ستحصل على رافعة اكبر مع الأسهم الأرخص سعراً. ولأن الرافعة هي ما نبحث عنه، فابق تحت الـ 25 دولار. دقق في الجانب الأيمن حتى عمود سعر الاغلاق closing price.

إذا كان السهم فوق 25 دولار، استبعد تلك الأسهم واستمر بالتدقيق على أسفل حتى تصل إلى رمز NH التالي أو على سعر مرتفع خلال 52 اسبوع.

المعيار الثالث: ضمّن فقط تلك الأسهم من فئة الأسهم التي تحقق إيرادات +80 للسهم الواحد.

إنك تريد أن تجد الأسهم التي على المدى القصير تظهر ميلاً نحو الاستمرار في الارتفاع في قيمتها. إن واحدة من أفضل الطرق للتنبؤ بأن شركة ما سوف ترتفع أسعار أسهمها هو ترقب ارتفاع العوائد. إذا كانت العوائد في ازدياد فإن أسعار الأسهم سوف يكون لديها على الأقل ضغوط صعودية (نظرياً). في الواقع، إن صحيفة Investor's Business Daily تتابع هذه الاحصاءات حيث توجد في الجانب الأيسر من القوائم في العمود المعنون بـ Earning Per Share (العوائد للسهم الواحد) أو EPS. نحن نبحث عن الأسهم ذات العوائد المرتفعة بالنسبة للسهم الواحد في النسبة الـ 80 ٪.

هذا يعني أن نسبة 80٪ من كافة الشركات المدرجة لديها نمو عوائد بالسهم أقل من تلك الأسهم. إن هذه الأسهم تقع في النسبة الـ 20٪ الأعلى. إذا كنت قد واصلت البحث ولم يكن الرقم هو 80، استبعد تلك الأسهم وواصل التدقيق نزولاً على NH التالي أو إلى سعر مكتوب بالخط الغامق، وابدأ من جديد كما في المعيار الأول (انظر الشكل 4.7).

المعيار الرابع: ضمّن فقط تلك الأسهم ذات الأرقام المرتفعة نسبياً من فئة +80.

إن رقماً مرتفعاً معناه بالمقارنة مع باقي الأسهم أن هذا السهم هو قوي نسبياً. إذا اخترت أسهماً بنسبة 80 على الأقل فإنك متأكد بأنها ضمن نسبة الـ 20٪ الأعلى من الأسهم من حيث أداء السعر ..تأكد فيما إذا كان السهم يحمل رقم 80 أو أكثر. إذا كان كذلك فانتقل إلى المعيار التالي.

المعيار الخامس: ضمّن فقط الأسهم من فئات قوتها من الدرجة A.

هذا المعيار يقارن بين أداء السعر لأسهم من فئة اقتصادية (صناعية) معينة طوال مدة ستة أشهر مع 196 فئة اقتصادية أخرى (النفط، تجارة التجزئة، الصناعات الدوائية، المراهنات...، الخ).

إذا كانت أسهمك تحمل علامة A فهذا يعني أنها ضمن نسبة الـ 20٪ الأعلى من كل أسهم الفئات الاقتصادية. إن المد المرتفع يرفع كل القوارب. تأكد من أن أسهمك هي من قطاع اقتصادي ذو مد مرتفع.

حالما تطبق هذه المعايير، سوف تبقى مع حفنة من الأسهم المرشحة المحتملة. هذه هي قائمة المراقبة لديك watching list في اليوم الذي أطبق فيه هذه المعايير في جريدة Investor's business Daily فإن ثلاثة مجموعات من الاسهم سوف تبقى من اصل 2000. هذه هي الأسهم التي أدرجتها على قائمة المراقبة لدي كما هو ظاهر في الشكل 1.7. كيف يمكننا أن نعرف أي من هذه المجموعات الثلاث من الأسهم هي المرشح الأفضل؟ مع ميزانية

محدودة فإنه لدينا من المال ما يكفي لمجموعة واحدة فقط. علينا إذا أن نجري عمليات تقصٍّ أخرى screening.

من أجل الأخذ بالعلم، فإن معايير التقصي الخمسة التي طبقناها تعتمد على أساسيات الشركة مثل العوائد، قوة المجموعة (مجموعة الكات المملوكة من قبل شركة أو منظمة واحدة)، .....

إنه ببساطة يعني التحقق من أساسيات الشركة ... إن كانت تجري بشكل جيد.

إن الأشخاص في عالم الأسهم يسمون ذلك التحليل الأساسي Fundamental Analysis.

إن الشكل الأساسي الثاني من التحليل يسمى التحليل التقني Technical Analysis لا تخشى من هذه الكلمة ... فهي ببساطة تعني البيانات عن أسعار أسهم الشركة من اجل تحديد نمط سلوكها للأشهر الستة الماضية.

من أين تحصل على البيانات؟ إن ذلك يعتمد على ما إذا كنت تريد أن تدفع مقابلها أم لا .... إذا كنت تريد الحصول عليها مجاناً هناك طريقتان.

35	**95**	**A**	**B**	**A**	**136 1/4**	**TMP Wrldwd**	**TMPW**	**130 1/4**	**+1 15/16**	**−17**	**4561**	**99**	**130 7/8 128 31/32 0**
91	73	B	A	B	14 15/16	TSIIncMinn	TSII	11 7/8	....	−88	21	14	11 7/8 11 3/4
22	92	A	B	A	55 3/8	TSIIntlSoft	TSFW	48 1/16	−6 5/16	−74	1542	..	54 7/8 47 1/2 0
96	40	A	A	B	13 7/8	TSR	rTSRI	7 15/16	− 1/8	+67	437	9	8 1/4 7 11/16 k
98	94	A	A	A	NH	TTI TeamTel	TTIL	21 9/16	−1 7/16	+87	2483	41	24 3/8 21 1/4
33	94	A	B	A	84 11/32	TVGuide	cTVGIA	74 1/4	−3 9/16	−23	2655	99	78 1/8 74 1/4 0
85	45	E	A	D	11 1/8	TacoCabana	rTACO	7 7/8	− 1/8	+260	4135	7	8 1/8 7 3/4 k o
77	**91**	**A**	**A**	**A**	**NH**	**TakeTwoIS**	**TTWO**	**16 5/16**	**− 11/16**	**+84**	**8320**	**30**	**17 1/2 15 13/16**
17	55	A	D	A	18 1/2	TalkCity	TCTY	12 3/8	−1 7/16	−31	2430	..	13 9/16 11 9/16

الشكل 4.7 قوائم الأسهم العادية في صحيفة Investor's Business Daily

الجدول 1.7 السهم الذي اجتازت معايير Investor's Business Daily

إيرادات السهم الواحد	ارتفاع السعر النسبي	اتجاه السعر للمجموعة الصناعية	السهم	ارتفاع خلال 52 اسبوعا	الرمز	السعر	قابل للاختيار
68	88	A	NFO Worldw	22%	NFO	22%	o
87	89	A	Bio Technlgy	NH	BTGC	15%	o
93	83	A	Sapiens Intl	17%	SPNS	16%	o

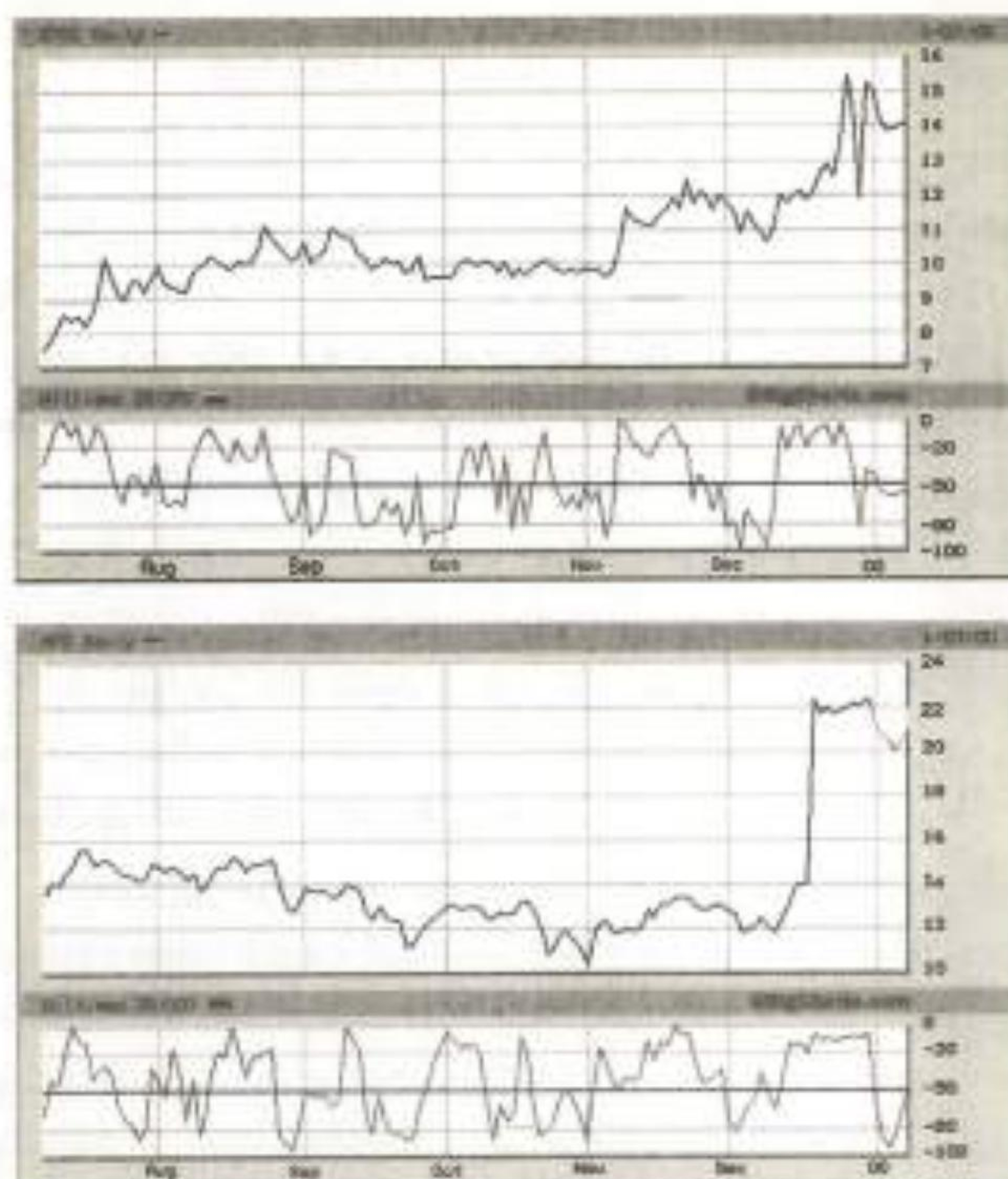
إيرادات السهم الواحد، ارتفاع السعر النسبي، اتجاه ارتفاع السعر للمجموعة الصناعية، السهم، ارتفاع خلال 52 اسبوعا، رمز، السعر، قابل للاختيار.

1. إذا كان لديك سمسار أسهم، فإنه سوف يقوم بإرسال المعلومات إليك عبر الفاكس أولا بأول.

2. الطريقة الثانية أفضلها أكثر. إنها تتضمن الدخول على الإنترنت والقيام بالبحث والتحقق بنفسك. إذا كان باستطاعتك استخدام الإنترنت اذهب على موقع www.bigcharts.com اكتب رمز الأسهم التي تود الاستفسار عنها، اضغط quick charts وخلال لحظة تظهر بيانات سعر السهم، بواسطة عينك المجردة يمكنك أن تحدد ما إذا كان هذا السهم يتجه صعوداً أم يتجه هبوطاً. كما هو مبين في الشكل 5.7 تظهر بيانات اثنين من الأسهم التي اجتازت معاييرنا. بتقديرك الأولي، أي من هذه الأسهم لديه البيانات الأفضل؟ ماذا أعني بالأفضل؟

البيانات الأكثر استقراراً.

التي لديها أقل عدد من الانحدارات الحادة نحو الأسفل.



أعيد تصوير هذا الخط البياني بموافقة www.Bigcharts.com
الشكل 5.7:

ذات التحرك الصعودي الأكثر ثباتاً وبدون انحناءات صعودية حادة.

الآن عليك أن تختار أي من البيانات برأيك المتواضع، تبدو أنها الأفضل من حيث أنها لن يهبط سعرها في الـ 30 يوماً التالية؟ عليك أن تخمن بتعقل ...

في الفراغات التالية أريدك أن تختار أي من البيانات تبدو الأفضل.

NFO (تحقق من اختيارك)

الآن وقد اتخذت قرارك، دعني أخبرك أي من السهمين يبدو الأفضل بالنسبة لي. لاحظ كيف أن البيانات الثانية في الشكل 5.7 تتجه نحو الهبوط وبعدها تصعد بشكل حاد في منتصف كانون الأول، بينما البيانات الأولى تظهر اتجاها ثابتاً نحو الصعود. ولذلك فإن البيانات الأولى تبدو الأفضل.

كيف لنا أن نحدد كم تباع هذه الاختيارات؟

هناك طريقتان:

1. اتصل بسمسارك.

2. اطلع على ذلك بنفسك في الإنترنت. أعتقد انه من الأمتع أن تبحث عن ذلك بنفسك... وبعدها يمكنك أن تبحث مع سمسارك إذا كنت تريد أن تكتشف إن كنت فعلت ذلك بشكل صحيح.

اذهب إلى موقع www.cboe.com إن هذا هو موقع Chicago Board Option Exchange البورصة التي تسوق كافة الاختيارات المدرجة. انقر فوق Delayed Quotes بعدها اكتب رمز السهم الذي اخترته واحصل على قائمة بكافة اختيارات الشراء. إنها على الأكثر تبدو قائمة محيرة من الأرقام والمعقدة التي ستكون ذات مغزى كبير إذا عرفت عن ماذا تريد أن تبحث، وستسبب لك صداعا كبيرا إذا لم تعرف. دعني أريك عن ماذا نريد أن نبحث (انظر الجدول 2.7).

سوف تلاحظ أن هناك عدة أشهر مدرجة. أنت تريد أن تجد الشهر الأقرب إلى الثلاثين يوماً من الشهر الذي تبيع فيه الاختيارات. لنفترض أن اليوم هو العاشر من أيلول. إذن سوف تبحث عن الاختيارات التي تلي ثالث يوم جمعة من شهر تشرين الأول.

الآن وقد حددت الشهر، لتحدد سعر التنفيذ strike price ستلاحظ أنه

بجانب كل شهر هناك عدة أسعار تنفيذ (كانون الثاني 5، كانون الثاني 7، كانون الثاني 10، ....الخ).

الجدول 2.7 الأسعار المدرجة للاختيارات من www.cboe.com

NFO **Bid** 22 1/8 **Ask** 22 5/8 **Size** 1 × 1 **Vol** 21500

Calls	Last Sale	Net	Bid	Ask	Vol	Open Int
00 Jan 10 (NFO AB-X)	10 7/8	pc	11 3/4	12 1/2	0	8
00 Jan 12 1/2 (NFO AV-X)	9 1/4	pc	9 3/8	9 7/8	0	80
00 Jan 15 (NFO AC-X)	6	pc	6 7/8	7 3/8	0	56
00 Jan 17 1/2 (NFO AW-X)	0	pc	4 5/8	5	0	0
00 Jan 20 (NFO AD-X)	1 15/16	pc	2 1/8	2 1/2	0	5
00 Jan 22 1/2 (NFO AX-X)	0	pc	9/16	13/16	0	6
00 Jan 25 (NFO AE-X)	0	pc	1/8	3/8	0	0

أنت تبحث عن سعر التنفيذ الذي يكون فوق السعر الجاري لأسهمك بقليل. افترض انك اشتريت 1000 سهم من الأسهم بسعر 6.5 دولار. سوف تختار سعر التنفيذ 7.5 دولار لشهر أكتوبر.

لاحظ أن هناك سعر الشراء bid price وسعر البيع (أو العرض) ask price إن سعر البيع الجاري لسهم BTGC كانون الأول 15 هو 1.75 دولار للسهم. سعر الشراء هو 1.5 دولار للسهم. إذا كنت بائع الاختيار فأنت تريد سعر البيع. إذا كنت المشتري فأنت تريد سعر الشراء. الجدول رقم 3.7 يظهر أسعار الشراء والبيع لأسهم BTGC في مثالنا. بما أنك سبق واخترت واحدا من السهمين، حدد كم يمكنك أن تقبض لقاء بيعك الاختيارات على أسهمك إذا حصلت على سعر الشراء الذي تريد.

دولار علاوة الاختيار.

الجدول 3.7 أسعار الشراء والبيع لعقود اختيار الشراء لأسهم BTGC

BTGC Bid 15 3/16 Ask 15 3/8 Size 10 × 2 Vol 3241100

Calls	Last Sale	Net	Bid	Ask	Vol	Open Int
00 Jan 5 (QTG AA-E)	10 1/2	pc	10	10 1/2	0	141
00 Jan 7 1/2 (QTG AU-E)	6 7/8	−1 3/8	7 5/8	8 1/8	1	330
00 Jan 10 (QTG AB-E)	4 7/8	+2 7/16	5 1/4	5 3/4	20	1284
00 Jan 12 1/2 (QTG AV-E)	3 1/4	+2 1/2	3 1/8	3 1/4	440	1774
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
00 Jan 17 1/2 (QTG AW-E)	1/2	+3/16	3/8	5/8	5	30

الآن دعني أخبرك أي من الأسهم يمكن أن تختار. انظر ثانية في الجدولين 2.7 و3.7، إلى العمود الأبعد على اليمين تحت عنوان open interest يوضح عدد العقود التي «فُتحت» على ذلك السهم. بنظرة سريعة على جدولي السهمين سيظهر لنا أن سهم BTGC لديه عقود مفتوحة اكثر بكثير من سهم NFO إن هذا يدل على أن هناك سوق اختيار نشطة اكثر على اسهم BTGC.

إن القرار الأخير للدكتور كوبر قبل تحرير أسهم مضمونة هو التأكد من أن هناك على الأقل 50 عقداً مفتوحاً في عمود open interest من اجل ان يكون لديك «سوق سائلة» liquid market لاختياراتك (بمعنى قابلية بيعها وشرائها بسهولة وبسرعة). إن هذا سوف يساعدك على اتخاذ قرارك النهائي.

إن الأرجحية (اعتماداً على السهم الذي اخترته) هي انك سوف تربح. إذا فعلت ذلك أربع أو خمس مرات في السنة، فإنه من المحتمل أنك سوف «تُستدعى» called out (أي ستكون مجبراً على بيع أسهمك عند ارتفاع السعر حسب عقد الاختيار) لحوالي مرة واحدة في الأربع مرات. سوف تربح في الثلاث مرات، وتخسر مرة واحدة. سوف تكون رابحاً مع نهاية السنة ربما

بنسبة 20٪، 30٪ أو اكثر. أيضاً ربما تتوقف أو تخسر قليلاً.

ولكن مع الدراسة والممارسة والاستنتاج فإنه بإمكانك تحسين معدل ربحك أو خسارتك.

يعتقد الدكتور كوبر أن استخدام استراتيجيته الفريدة في اختيار الشراء تزيد من فرص إيجاد الاختيارات المرشحة المناسبة مع أقل قدر من مخاطر الفشل. تعلّم أكثر عن آخر التعديلات في هذه الاستراتيجية عن طريق زيارة موقعي على شبكة الإنترنت www.multiplestreamsofincome.com اكتب فقط عبارة cooper system في المكان المخصص. أو اتصل بمكتبي على الرقم 801 85208700. الجدول رقم 4.7 يظهر كيف أن المنقيات filters تغربل عالم الأسهم من أجل إيجاد المرشحين الأفضل من بينهم.

الجدول 4.7 تحرير اختيارات شراء مضمونة: عملية التنقية

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
____	____	____	____	____	____	____
	____	____	____	____	____	____
	____	____	____	____	____	____
		____	____	____	____	____
			____	____	____	____
				____	____	____
					____	____
					____	____
						____
						____
						____
						____

حتى الآن ركزنا على جانب البيع من المعادلة ... حيث إنك تملك أسهماً وتبيع اختيارات لشخص آخر (تحرير اختيارات شراء مضمونة writing covered calls). الآن، حان الوقت لتتعلم القوة في أن تكون الجانب الآخر من المعادلة .. جانب الشراء. الآن وقد استطعت أن أجعلك معتاداً على مزايا بيع الاختيارات (حيث أن نسبة 80٪ من الاختيارت تنقضي دون ان تنفذ)، لماذا تريد أن تخاطر في ان تكون الجانب الآخر؟ ما الذي يجعلك تعتقد انك تستطيع أن تكون واحداً من المحظوظين من نسبة الـ 20٪ الذين يربحون فعلاً؟

إن ذلك كله يعتمد على الأسهم التي تختارها. ماذا إذا كان تحليلك قد أظهر أن سهماً لديه فرصة ممتازة في أن ترتفع قيمته؟ إذا كان بحثك صحيحاً فإنك تستطيع أن تضع أموالك مرتين أو ثلاث أو حتى خمس مرات. إذا كنت مخطئاً فستخسر 100٪ من علاوتك.

عندما تشتري اختياراً فإنه بالإمكان الكسب بإحدى الطريقتين الرئيسيتين التاليتين:

طريقة ربح الاختيار رقم 1: تستطيع أن تكسب من ارتفاع قيمة السهم. في مثالنا السابق، كان توم هو مشتري الاختيار. إنه يكسب مالاً عندما يرتفع سعر سهم XYZ فوق سعر التنفيذ. بالطبع إذا لم يصل السهم إلى سعر التنفيذ فإنه يخسر كامل علاوته.

طريقة ربح الاختيار رقم اثنان:
تستطيع ان تكسب من ارتفاع قيمة الاختيار نفسه

كمثال على ذلك، أسهم ABC تباع بسعر 17$ للسهم الواحد. إن اختياراً بسعر تنفيذ بـ 20 دولار وبفترة انقضاء 3 أشهر يباع بسعر 1$ للسهم الواحد. تشتري عقداً واحداً (100 سهم) وتدفع مبلغ 100 دولار. إذا ارتفعت قيمة السهم الأساسية فإن الاختيار أيضاً ترتفع قيمته. إن الجانب المثير في ذلك

هو أنه بسبب فعل الرافعة leverage أية زيادة في قيمة السهم لها تأثير كبير على سعر الاختيار. إذا كان سهما بقيمة 20 دولار قد ازدادت قيمته بمبلغ 1 دولار (أي ما يعادل نسبة 5٪)، فإن الاختيار نفسه يمكن أن تزيد قيمته من 1 إلى 1.5 دولار (أي ازدياد بنسبة 50٪).

إن الاختيارات التي دفعت مقابلها 100$ يمكن أن تباع بسعر 150 دولار. إن هذا يعني ربح نسبته 50٪. يمكن أن تفعل هذا في أي وقت قبل تاريخ انقضاء الاختيار. تذكر فقط أن الاختيار هو أصل ضائع. يمكن أن تزيد قيمته على المدى القصير، ولكن إذا لم ينفذ فإنه سيصبح في آخر الأمر غير ذي قيمة. من أجل الحصول على أكبر زيادة في القيمة appreciation مع اقل مخاطرة فإنه عليك أن تبيع اختياراتك إلى شخص آخر عندما يكون هناك 30 يوماً على الأقل باقية على الاختيار.

سوف نركز اهتمامنا على الطريقة الثانية. عند شراء الاختيارات، إن هدفنا هو من الاختيار نفسه وليس من الأسهم الأساسية (التي ينطوي عليها الاختيار). يجب عليك أن تنته من الاختيار قبل 30 يوما على الأقل من تاريخ انقضاء المدة المحددة.

من الواضح أن قواعد شراء الاختيارات مختلفة قليلاً عن قواعد بيع الاختيارات. عند تحرير عقود اختيار شراء مضمونه، فإنك تريد أن يكون تاريخ التنفيذ اقرب ما يكون إلى التاريخ الحالي وتظل أنت محتفظاً بعلاوة جيدة. وبهذا فإن السهم سوف يكون محتجزاً لفترة اقل والربح السنوي أكبر. من جهة أخرى، فإنك عندما تشتري اختيارات، تريد أن يمتد الإطار الزمني على 90 يوماً على الأقل حتى تعطي أسهمك وقتاً لترتفع في القيمة.

	تحرير عقود اختيارشراء مضمونة	بيع اختيارات شراء
الإطار الزمني	عادة من أسبوعين إلى ثمانية أسابيع	من 90 إلى 120 يوماً على الأقل
سعر التنفيذ	التمني ألا تصل الأسهم على سعر التنفيذ	التمني أن يتجاوز السهم سعر التنفيذ
الانقضاء	أن ينهي الاختيار مدة الاختيار	
التنقية (الفلترة)	فلاتر التحليل غير محكمة الاغلاق	فلاتر التحليل المحكمة الاغلاق
استراتيجية الدخول	استراتيجية دخول حرة	استراتيجية دخول محكمة
استراتيجية الخروج	لا يحتاج إلى استراتيجية خروج	يحتاج إلى استراتيجية خروج دقيقة

من المفارقة أن الفلاتر التي استخدمناها لتحرير عقود اختيار شراء مضمونة (بيع الاختيار)، كثير منها هي نفسها التي سنستخدمها لشراء الاختيارات. ولكننا نود أن نضيف بضع تحذيرات إضافية لأننا نستطيع أن نكسب أموالاً جيدة فقط إذا ازدادت قيمة الأسهم بشكل كبير فوق سعر التنفيذ. إذا بقيت الأسهم في مكانها، عندها فإن أموالنا ستتبخر (ونحن لا نحب هذه الفكرة).

إذا فإن هدفنا هو اختيار الأسهم الأفضل التي لديها الاحتمالية الأعلى في أن تزداد قيمتها على المدى القصير. ولهذا السبب فإن معايير الانتقاء لدينا screens يجب أن تكون على درجة من الدقة، الصحة والكفاءة. إن هذه النماذج الضيقة تظهر في التحليل الأساسي الموضح في الجدول 5.7.

الجدول 5.7: شراء الاختيارات: عملية التنقية باستخد

[illegible]	RelStr90+ [illegible]	EPS80+ [illegible]	[illegible] $5	[illegible]

لمرة في الأسبوع عليك أن تطبق كافة معايير الانتقاء في الجدول 5.7 على جميع الأسهم المدرجة في Investor's Business Daily سوف يستغرق منك هذا حوالي 20 دقيقة. في بعض الأسابيع، ستجد ستة أسهم، وفي البعض الآخر لن تجد شيئاً. أنت تريد فقط تلك الأسهم المسعرة ما فوق 50 دولار للسهم. إن هذه الأسهم هي اكثر استقراراً على الجانب الصعودي وأقل استثارة نحو الجانب الهبوطي. عندما ترى الجداول سوف تفهم ما أعنيه. لنفرض كمثال أنه يوماً ما وجدت أربعة اسهم من التي عبرت معاييرنا، ووضعتها على لائحة المراقبة لدي.

السؤال هو، أي من هذه الأسهم على لائحة المراقبة لديه الفرصة الكبرى في ازدياد قيمته بشكل جوهري على المدى القصير؟ إن الدكتور كوبر قد اختبر عدة طرق ووجد انه من ضمن مئات من الاحتمالات استطاع ان يعتمد بشكل كبير على مؤشرين تقنيين. بمجرد معرفتك لهذه المعلومات ستوفر مئات من الساعات من التجربة والخطأ... مع التشديد على الخطأ.

المتوسط المتحرك لـ 50 يوماً

لننظر إلى الجداول الخاصة بهذه الأسهم ولنضيف متوسطاً متحركاً لـ 50 يوما. تستطيع أن تفعل ذلك عن طريق ذهابك إلى موقع www.bigcharts.com ادخل رمز السهم، انقر فوق interactive charting عليك أن ترتب جداولك بحيث تظهر تحركات السعر لستة اشهر. نضيف إلى ذلك متوسط متحرك لخمسين يوما إضافية على مخطط السهم. في المستطيل الذي يقع تحت مخطط السهم نريد أن نرى مؤشر Williams %R indicator كما هو ظاهر في الشكل 6.7.

إن المتوسط المتحرك البسيط لـ 50 يوما يحسب عن طريق جمع أسعار الإقفال السابقة لمدة 50 يوماً، ومن ثم تقسيمها على 50. إن هذا سيعطيك متوسط سعر يوم من 50 يوما سابق. إذا كان سعر السهم فوق المتوسط المتحرك البسيط لمدة 50 يوما عندها ربما يكون هناك ميل للاستمرار في الارتفاع. عندما ينخفض سعر سهم JPJ HGLJ,S' HGLJPV; HGFSD' GL]M 50 D,LH فإن هناك ربما ميل لهذا السهم لأن يستمر بالانخفاض.

عن سهماً بمعدل 50 ـ days SMA ممتاز (يتجه بشكل حسن نحو الارتفاع مع انحرافات وانخفاضات كبيرة) تجده في الشكل 6.7.

من أجل سهم آخر على لائحتك للمراقبة يؤخذ بالاعتبار إلى أبعد من ذلك، فإنك بحاجة إلى متوسط متحرك لـ 50 يوماً متزايداً.



أعيد تصوير هذا الخط البياني بموافقة www.Bigcharts.com

الشكل 6.7 التحليل التقني باستخدام المتوسط المتحرك لـ 50 يوماً ومؤشر William%R

التحليل التقني

إن لدينا العديد من المحللين التقنيين ينظرون إلى البيانات كالتي ظاهرة في الشكل 5.7 وكأنها كتاباً ثابتاً، بينما يعتقد البعض الآخر من خبراء السوق أن التحليل التقني هو كالقراءة في أوراق الشاي أو كقراءة الطالع. بدلاً من الاستماع إلى آراء واحد من هؤلاء أو غيره، فمن الأفضل لك أن تبق محايداً ودع خبرتك الشخصية تبرهن لك فيما إذا كانت هذه الطريقة مفيدة في اختياراتك للأسهم. أنا أنصحك بشدة بان تكون على الورق لتسعين يوماً على الأقل قبل أن تحول فلساً واحداً بناء على هذه الاستراتيجيات. إذا لم يكن باستطاعتك أن تؤدي ذلك نظرياً (أي ورقيا، ليس عمليا) لثلاث مرات على الأقل من أصل أربعة، عندها عليك ألا تخاطر بمال حقيقي قبل أن تكتشف أن ما تفعله هو خطأ، لان التعاطي بمال حقيقي سوف يصبح اكثر صعوبة ويتطلب تدريباً ودقة أكبر.

إن Williams %R هو مؤشر يتعقب حالات البيع الزائد أو الشراء الزائد لسهم معين. لاحظ هذا المؤشر في المستطيل الذي يلي بيانات السهم في الشكل 6.7. ستلاحظ أيضا أن خطاً متواصلاً ينطلق بشكل أفقي خلال هذا المستطيل. لنسم هذا الخط بالخط الحيادي neutral line بعض من الخطوط

المتعرجة تتحرك فوق الخط الحيادي والبعض الآخر ينزل تحته. عندما يكون الخط المتعرج في الجهة العليا فوق الخط الحيادي، فهذا يعني أن السهم في وضع الشراء الزائد (او المفرط) overbought مما يعني ان المشترين أكثر من البائعين. عندما ينزل منحنى Williams %R في الجهة السفلية تحت الخط الحيادي عنها يكون السهم في حالة البيع الزائد oversold مما يعني أن البائعين أكثر من المشترين. بما أن الأشياء بطبيعتها تميل للعودة على الحالة الوسط، فإن السهم عندما يكون في حالة شديدة من البيع الزائد (قريباً من أدنى قاع الشكل البياني) سوف يكون هناك لديه ميل ليرتد عائداً. وخلال هذا الارتداد، قد يرتفع سعر السهم.

إن Williams %R هو معيار الانتقاء الرئيسي الأخير. في كل يوم انظر إلى الأسهم في قائمة المراقبة لديك، ولاحظ نمو مؤشر Williams %R عندما ينحدر على النسبة 90٪ من حالة البيع الزائد فإن هذه هي إشارتك الأولية للشراء. الجدول رقم 6.7 يظهر كيف يبدو جدول الفلاتر.

إن الدكتور كوبر يقوم بهذا التحليل في كل مساء بعد أن تغلق سوق الأسهم. إن ذلك يستغرق منه حوالي 30 دقيقة ليدقق في قائمة المراقبة لديه التي تتضمن حوالي 50 سهماً. إنه ينظر إلى المتوسط المتحرك لـ 50 يوماً وعلى مؤشر Williams %R إذا انحدر هذا المؤشر الأخير إلى نسبة 90٪ من وضعية البيع الزائد، عندها سوف يقوم بإلقاء نظرة على أسعار الاختيار على موقع www.cboe.com سوف ينتقي اختيارات الشراء المناسبة كي يشتريها إلى ما بعد ثلاثة اشهر على الأقل وبعض الأحيان لخمسة اشهر في المستقبل سوف يختار سعر التنفيذ at-the-money الأقرب إلى السعر الجاري ذلك اليوم. (بعدها سوف ينظر على نشاط الاهتمام المفتوح حول هذا الاختيار open interest activity إن open interest تشير إلى عدد العقود المستقبلية المعلقة outstanding مما يعطي مؤشراً حول عدد الأشخاص المهتمين بهذا الاختيار.

الجدول 6.7 شراء الاختيارات: الفلترة والتحليل الأساسي والتحليل التقني

[illegible]	تحليل تقني					تحليل أساسي		
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—			
			—	—	—			
						—	—	—
					—	—	—	—
						—	—	—

$$$

فطنة وحكمة

اشتري عندما يقوم أي شخص آخر بالبيع واحتفظ به حتى يقوم أي شخص آخر بالشراء. هذا ليس مجرد شعار مضلل. ولكنه الجوهر الحقيقي للاستثمار الناجح.

إذا كان هذا الرقم أقل من 50، سوف لن يشتري. إنه يريد أن يشتري فقط الاختيارات التي تتمتع بسيولة كافية لتسمح له بالخروج السريع. إذا كان الرقم في عمود open interest منخفضاً، إذاً فإن هناك احتمالاً بأنه لن يكون قادراً على البيع بسرعة عندما يريد ذلك. سيكون مرتاحاً اكثر إذا كان الرقم في open interest 100 أو أكثر.

إن كافة معايير الانتقاء screens والفلاتر filters هذه تجعل من عملية التبادل أكثر علمية وأبعد عن العاطفية، واكثر تقليدية. ولأن معايير الانتقاء مقيدة كثيراً فإنه يقوم بعملية trade واحدة أو اثنين شهرياً، ولكن كل عملية من هذه لديها فرصة أكبر للنجاح. بعد قيامه بوظيفته المنزلية وكونه راضياً عن اختياره، ينتظر الدكتور كوبر حتى اليوم التالي قبل أن يثبت أمر الشراء. إنه لا يقوم بالشراء خلال الساعة الأولى من عمليات السوق. إن السوق تكون معرضة لتقلبات أكثر عند جرس الافتتاح. يريد أن ينتظر حتى تستقر الأمور، بعدها إذا بدت الأمور إيجابية، فإنه يقوم بعملية الشراء.

$$$

فطنة وحكمة

يجب على المرء ألا يضارب على الأسهم خلال حياته في حالتين: عندما يقدر على الشراء وعندما لا يستطيع فعل ذلك.

– مارك توين

في عام 1998، قام الدكتور كوبر بـ 12 عملية شراء ناجحة بحوالي عملية واحد شهرياً. الجدول 7.7 يظهر سجل عملياته. منذ ذلك الوقت، اصبح يكرر هذه العمليات بشكل نظامي.

الجدول 7.7 سجل عمليات الدكتور كوبر.

الصفقة	تاريخ احتمال الصفقات 1998 تاريخ البدء	السعر	تاريخ الإنتهاء	السعر	الوقت	نسبة الربح/ الخسارة
Microsoft	2/12/98	7.375	2/12/98	8.375	3 hours	13.56%
Microsoft	2/20/98	7.75	2/23/98	12.00	3 days	54.84%
Maytag	3/10/98	3.75	4/23/98	8.00	43 days	113.33%
Carnival Cruise Lines	3/11/98	3.75	5/20/98	11.00	69 days	193.33%
Fred Myer	3/13/98	5.50	4/9/98	2.25	27 days	(59.09%)
Merrill Lynch	3/13/98	6.375	4/6/98	19.50	24 days	205.88%
Cisco Sys.	6/15/98	7.00	6/17/98	8.00	2 days	14.29%
Wal-Mart	7/10/98	5.00	8/11/98	5.50	32 days	10.00%
Maytag	8/19/98	4.00	11/23/98	10.00	94 days	150.00%
Intel	8/21/98	8.50	9/1/98	3.375	11 days	(60.29%)
Peco Energy	9/22/98	2.00	11/20/98	6.375	58 days	218.75%
Ascend Com.		5.25		5.625	61 days	

مجموع التجارات	عدد التجارات المربحة	معدل الوقت	معدل الأرباح	مجموع حساب الأرباح
12	10	35 days	71.81%	228.92%

هذه الأرقام مبنية على تجارات مقامة فعلاً والتجارات المقامة في العام 1998 ممثلة أيضاً.

كما يحسب مجموع الارباح بعد حسم أتعاب الوساطة (السمسرة) وزيادة الفوائد التي دخلت في العام 1998 وقد إرتفع سجل عمليات الدكتور كوبر إلى 300٪ في العام 1999

دراسة لستيفن م. كوبر

إذا كنت تود الحصول على سجل خاص بأحدث عملياته، سوف تجده على موقعي على الإنترنت www.multiplestreamsofincome.com

انقر فوق العبارة cooper system أو اتصل بمكتبي على الرقم - 801 85208700. عن السجل يدعى: نظام الدكتور كوبر: أحدث الاستراتيجيات للحصول على أرباح مرتفعة بواسطة اختيارات منخفضة الكلفة.

حالما تشتري عقد اختيار، فإن أهم قرار مازال ينتظر ... عندما تبيع. افترض إنك اتخذت موقفاً من اسهم PQR بسعر تنفيذ عند 15٪ للسهم لـ 90

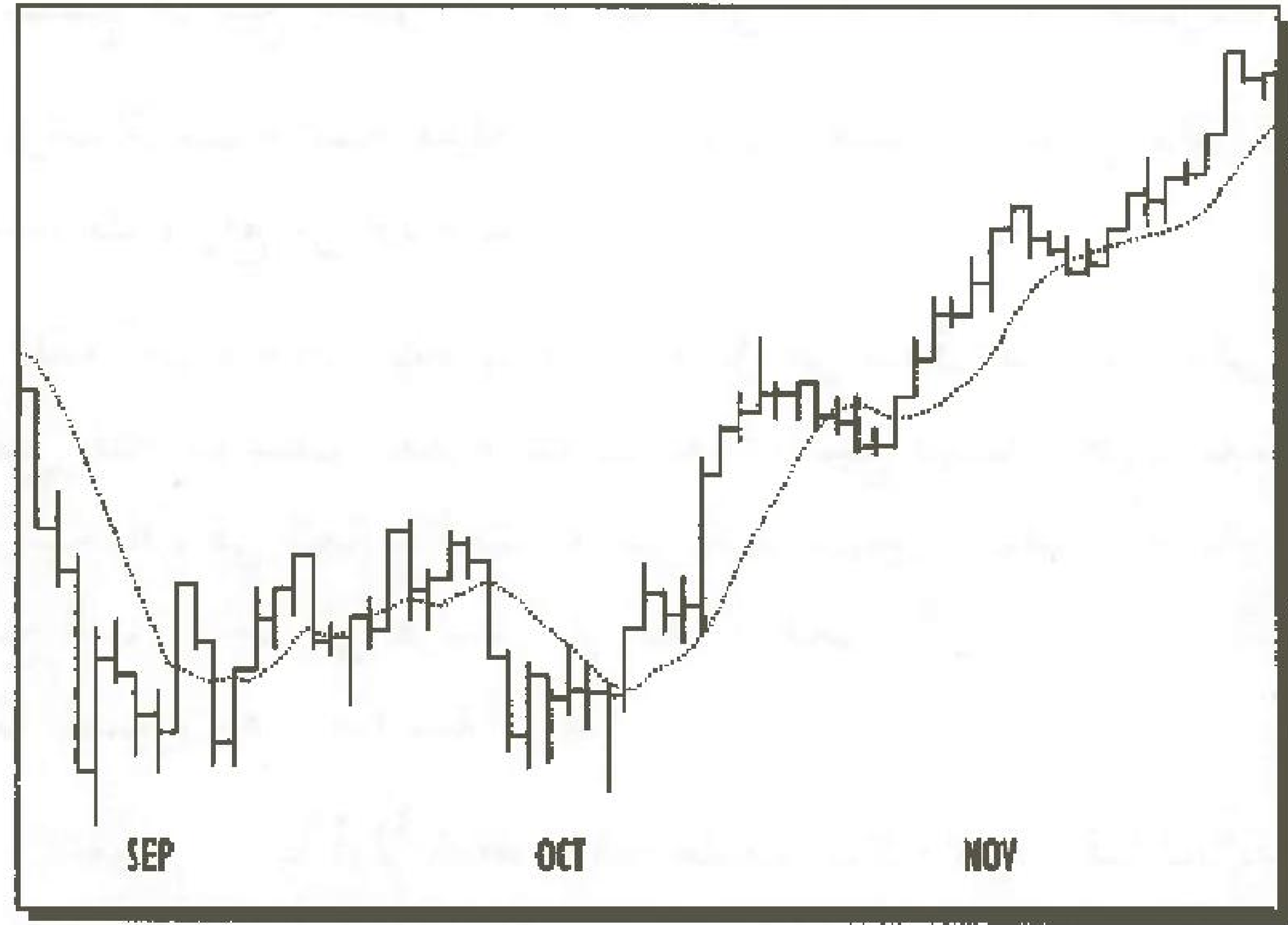
يوماً. اشتريت 10 عقود بسعر 0.75 للسهم أو 750$ بالمجموع. اعتماداً على حركة هذا السهم، فإنك بحاجة لأن تعرف متى تبيع اختياراتك. إن كل اختيارات السهم يجب أن تباع قبل 30 يوماً من انقضاء موعد التنفيذ، مهما كان الثمن أيضاً، إذا هبط سعر السهم على مادون متوسطه لسبعة أيام، فإن هذا وقت حسن لتقبض أرباحك وتذهب.

السيناريو 1: يرتفع سعر السهم إلى 18$ للسهم الواحد.

لأن سعر السهم قد ارتفع، فعلى الأرجح أن يكون سعر الاختيار قد ارتفع أيضاً. قد يكون ارتفع من 0.75 إلى 1.75 معطياً إياك 1 دولار كربح. تستطيع أن تبيع الآن وتحقق ربحاً بمقدار 1000 دولار على عقودك العشرة، الذي يمثل نسبة 133٪ كعائد على استثماراتك البالغة 750 دولار، أو انك تستطيع أن تبيع بعضاً من عقودك عند هذه النقطة لتحجز ربحك. أو انك تتركها لترتفع.

عن واحدة من استراتيجيات الدكتور كوبر في إدارة النقود هي أن تترك الرابحين ينطلقون قدر الإمكان. إن هذا يبدو أكثر صعوبة. كمثال على ذلك، خلال شهر آب لعام 1998، اشترى الدكتور كوبر اختيارات لشهر كانون الثاني من أسهم شركة Maytag رمزها (MYG) الكلفة كانت 4 دولار للسهم. لسوء الحظ، فإن السوق قد انهارت بشكل مفاجئ وغير متوقع حتى نهاية شهر آب وقد هبط سعر الاختيار بشكل عنيف. شعر الدكتور كوبر أن السهم الأساسي مازال يملك قيمة ممتازة، وفي الأشهر العديدة الباقية قرر أن يصمد. لقد قال «علي أن أخوض ذلك مرة من اثنتين. لقد هبطت الأسهم بشدة في 31 آب، ولكنها سارعت في النهوض إلى الذروة في 17 أيلول. لقد كان هناك بعد ذلك هبوط شديد في السوق، لقد اقترب ذلك من حد خسارتي البالغ نسبته 50٪ في تشرين الأول. قد يقطع المرء الأمل عند هذه النقطة، ولكن في الساعة الحالكة، يعتمد المتعامل المتمرس على قواعد السوق. بإيمان غير

اعتيادي وشجاعة نادرة، صمدت وبعدها بعت عند سعر 10$ بربح بنسبة 150٪ في 23 تشرين الثاني!» إن شكلاً بيانياً يظهر هذه التقلبات في السعر في الشكل 7.7.



الشكل 7.7 الشكل البياني لتقلبات السعر لسهم Maytag

السيناريو 2: يبقى سعر السهم تحت سعر التنفيذ.

إذا بقي سعر السهم الأساسي دون ارتفاع، كذلك لن يرتفع بالتالي سعر الاختيار. في الحقيقة، مع انقضاء الوقت إن اختيارات الأسهم تبدو بأنها تخسر قيمتها. في أي وقت قبل الـ 30 يوماً من موعد البيع، إذا خسرت اختياراتك 50٪ من قيمتها (التي دفعت مقابلها) عليك أن تبيعها، اقبل خسارتك وامض.

بعض الأشخاص يربط ما بين الاستثمار في الاختيارات والمقامرة. بالنسبة إلى هؤلاء الذين يستثمرون أموالهم دونما نظام معتمد وعملية انتقاء قوية، ربما سيكون هذا صحيحاً. ولكن بشكل واحد على الأقل، فإن

الاستثمار مختلف تماماً عن المقامرة. في المقامرة أنت تراهن على الحصان A وقد بدا بداية سيئة عند الانطلاق، فلا تستطيع انت أن تسترد نقودك. ولكن مع عقود الاختيار، إذا اخترت شركة ABC وبدأت بداية سيئة، فإنك عادة تستطيع أن تبيع اختياراتك وتستعيد على الأقل جزءاً من خسارتك.

بواسطة عملية انتقاء دقيقة وإدارة أموال حكيمة، تستطيع غالباً ان تقلل من خسارتك وترفع من أرباحك.

كلمة أخيرة حول التحذير من التعامل في سوق الاختيار. على الرغم من أنني قد أعطيتك معلومات كافية لتوسيع فهمك حول بعض من الاستراتيجيات في العالم المثير ولكن عند ظهور مخاطر الاختيار، فمن الواضح أنك بحاجة إلى دراسة أكثر قبل أن تحول أي من أموالك الحقيقية في هذا المسار. وهذه هنا ستة قواعد:

1. تعامل ورقياً أولاً paper work عليك أن تتعامل ورقياً لثلاثة أشهر على الأقل. لا تستثمر أبداً أموالاً حقيقية قبل أن يكون لديك سجل تعاملات ورقية ناجح.

2. لا تستثمر أبداً أموالا لا تستطيع مادياً تحمل خسارتها. عليك أن تخصص قبل ذلك اعتماد نجاة. بعدها حوّل 80٪ من اعتماداتك لسوق الأسهم لاستثمارات متوسطة وطويلة الأجل. عليك أن تخصص الاختيارات فقط ضمن الجزء من محفظتك المالية المخصص للاستثمارات القصيرة الأجل العالية المخاطرة.

3. ادرس ثم ادرس ثم ادرس. إن المكان الأول للحصول على معلومات مجانية حول عقود الاختيار هو موقع Chicago Board Option Exchange على الانترنت www.cboe.com انقر فوق الارتباط education الذي ستجد فيه كماً من التعنيمات والنشرات وبعضاً من برامج الـ software المجانية the option toolbox إذا كنت مبتدءاً، فإن التعليمات ستكون صعبة عليك قليلاً

كي تتبعها. ولكن بعد أن تتعلم اللغة سوف تبلي حسناً. أنصحك أيضاً بالكتب التالية:

Getting started in Option Michael C. thomsett

The Option course George A. Fontanills

Trading for a Living Dr. Alexander Elder

4. أسّس علاقات مع أناس باستطاعتهم تقديم النصح لك.

اعثر على شخص، ليس فقط الذي يفهم عالم الاختيار ولكن الذي يقوم أيضاً بالتعامل بأموال حقيقية باستمرار في الواقع العملي. . . وادفع لهم حتى يعلموك كيف يفعلون ذلك. عندها ستكون منفقاً اموالك في أمور مفيدة. هناك فكرة أو استراتيجية أو نظام لإدارة الأموال سوف يعوضك عن الدفع لتعليمك 100 مرة. إن اللاعبين الأفضل في العالم يحتاجون إلى مدربين. لا تخض ذلك وحدك. سوف تجد من يدربك، الاختيار على موقع www.multiplestreamsofincome.com انقر الكلمة cooper coach.

5. لا تفرط في تحويل أموالك في العمليات over commit.

إن الاستثمار في الاختيارات قد يكون ممتعاً ولكن لا تستمتع كثيراً. كن متعقلاً.

إن قواعد الدكتور كوبر في إدارة الأموال سوف تكبح حماسك: لا تحول اكثر من 25٪ من اعتماداتك المخصصة للاستثمارات عالية المخاطرة في أية عملية إذا كان حسابك تحت 25000 دولار. إذا كان حسابك اكثر من 25000 دولار لا تحول اكثر من 10٪ على عملية واحدة. اشتر خمسة عقود إذا كان حسابك تحت الـ 25000 دولار. اشتر خمسة عقود أو اكثر ولكن يجب ألا تزيد عن 10٪ من حسابك. بعض الخبراء يصرون حتى على قواعد صارمة أكبر في مجال إدارة الأموال. الدكتور Elexander elder يوصي بمخاطرة بنسبة 2٪ فقط من رأسمالك المتوفر في أي تعامل.

6. لا تشوّش الذهن عند صعود السوق المضارب.

إن أي نظام قد يبدو جيدا خلال سوق مندفعة (أسعار الأسهم فيها ترتفع). عندما تبدو الأشياء كذلك ابق جانباً أو تعامل ورقياً.. ربما لا يكون العيب في النظام. ربما إن الوقت ليس مناسباً لتتعامل بهذا النظام.

حظاً جيداً في مضاعفة أموالك.

إن بعض التعليقات الحديثة حول استراتيجية التعامل الحقيقي والتعامل النظري او الورقي على الحلقة الدراسية من أحدث تعاليم الدكتور كوبر: ضاعف أموالك في تجارة الاختيار:

«بفضل تقنيات الاختيار في بيع عقود اختيار الشراء المضمونة التي تعلمتها من الدكتور كوبر، حصلت على 75. 593$ في شهر واحد من بيع اختيارات الشراء لـ 30 يوماً على أسهم AXA-Financial وهذا يعادل الحصول على معدل سنوي بمعدل 25٪ على أموالي! لو كنت علمت عن هذه التقنيات عندما بدأت بشراء الأسهم قبل 7 سنوات ماضية لكنت قد أصبحت واحداً من الأغنياء اليوم».

روبن والد. نيويورك

«أوه!! هل انا متحمس أم ماذا؟ لقد ارتفع عدد عقودي من CRN 234% خلال شهر عن الأرباح التي حصلت عليها والتي مازلت أحصل عليها من الاختيار تفوق ما قد دفعته لمتابعة برنامجك التعليمي وما زلنا نحقق أرباحاً أكثر. لقد بعت أيضا موقعي من GBLX بربح جيد جداً الجمعة الماضية».

جوزيف ر. رابيا. تامبا. فلوريدا.

لم أعتقد يوما بأنه بإمكاني أن أجمع مالاً من سوق الأسهم. لقد حققت تجارتي الأولى على الورق 300٪، وبمعدل وسطي أحقق 99٪ على مجمل تجارتي الورقية وفي الواقع أنني أشعر بالإثارة حول التوقع في استثمار مالي الحقيقي ما بعد هذه الممارسات ولكنني

سأستمر تسعين يوما في التجارة الورقية، كما علمنا الدكتور كوبر، قبل أن استثمر مالي الحقيقي، فقط طبّق النظام، وسوف يحقق لك ذلك ربحا

ديان كونكلين. ستون ماونتين.

«لقد حققت 5310 دولار من شراء 75 اختيار على تكنولوجيا كومفيرس اكتور مستخدما نظام كوبر في الاختيار. شكري الجزيل يا بوب، توم ودكتور كوبر».



القمم التي يصل إليها الرجال العظام ويحافظون عليها لم يحرزوا ذلك بتحليق مفاجئ، لكنهم، وبينما كان رفاقهم ينامون، كانوا يكدحون متجهين إلى الأعلى في الليل.

موردك الرابع
اربح كثيراً في العقار

هل تتذكر قصة أراضي الماس، التي رواها بشكل مشهور روسيل كونويل؟ وهذه القصة تدور حول رجل حلم بملكية منجم من الألماس. لقد باع مزرعته، وأخذ النقد، وأمضى حياته في بحث لا طائل له. ومن السخرية، فإن الرجل الذي اشترى المزرعة كان ينظر في المجرى الواقع خلف البيت ولاحظ وجود ماسة، حجر مشع يتألق في الماء. نعم فقد كانت الماسة، وهكذا تم اكتشاف منجم الألماس المشهور والذي أتى منه العديد من الجواهر التاجية في أوروبا. إن المزرعة كانت تقبع فوق أراض من الألماس. فنحن نهدر الوقت، المال، والطاقة في برامج لا نهائية في صنع النقد بينما المصدر الأهم للثروة يقبع بشكل سليم على أقدامنا ـ ـ ـ ـ ـ العقار في الفصل الثاني قدمت إليك مهارات النقد الأساسية السبعة (قيمة النقد؛ راقبه؛ ادخره؛ استثمره؛ اصنعه؛ حافظ عليه؛ وساهم به) في الفصول القليلة السابقة، كنا نمارس مهارة النقد 4: استثمره في الفصول الباقية من الكتاب،

سوف نقوم بدور أكثر فاعلية ونتعلم مهارة النقد 5: اصنعه.

كل فرد يعلم أن إحدى الطرق الأكثر حذاقة لأن تصنع نقداً جاداً هو العقار. على المدى البعيد، فإن أكثر الموجودات أهمية والتي يملكها معظم الناس عند التقاعد هي ملكية منزلهم الخاص. وفقاً للمقالة المنشورة منذ سنوات في ريدرز ديجست Reader' Digest فإن القيمة المالية الصافية الوسطى لمالك البيت الأميركي الشمالي كانت 63000 دولار. والقيمة المالية الصافية الوسطى للمستأجر العادي كانت فقط 1.921 دولار. أي حوالي 30 مرة أقل. من الواضح، أنك حاولت الحصول على منزل. وإذا كنت قد قمت فعلاً بشراء منزلك الخاص، أصبح بإمكانك أن تتعلم كيف تحوله إلى آلة من النقد.

إن الشكل 1.8 يطلعك على ماذا حدث للسعر الوسطي للمنزل في أميركا الشمالية خلال 60 سنة الماضية ولكن حتى لو كانت قيم الملكية لا تستمر بالارتفاع، فإني سوف أطلعك على التقنيات لشراء الملكيات إلى حد أدنى من السوق بحيث لا تعطي اهتماماً فيما إذا كانت الأسعار في مدينتك ترتفع ثانية وعلى الدوام.

SSS

فطنة وحكمة

لا تضع نقودك مطلقاً في شيء يتآكل أو يحتاج إلى إعادة تشكيل

بيلي روز

في هذا الفصل، سوف تتعلم... كيف تستطيع أن تبني ثروة عقارية مبتدأً بقليل من النقد أو بدونه. تسع طرق لإيجاد صفقة عقارية رابحة متميزة. التقنيات الخمسة الأكثر فاعلية للشراء بدون دفع نقدي.

في البداية، لابد من إبداء ملاحظة لأولئك القراء الذين لا يسلمون بإمكانية تحقيق الربح من العقار بالبدء بكمية قليلة من النقد أو بدونه. في العشرين سنة الماضية، ومنذ أن قمت بنشر كتابي الأساسي الأكثر مبيعاً بعنوان «لا شيء مدفوع»، تحدثت إلى الملايين من الناس الذين قاموا بشراء ملكيات بقليل من النقد أو بدونه.

وعندما تقوم الآن بسؤال أعضاء المجموعة العقارية (مقرضو الرهن، المصرفيون، الوكلاء العقاريون، الخ .....) فيما إذا كانوا يعتقدون بأنه من الممكن شراء ملكية بدون دفع نقدي، فإنهم يجيبون في العادة بأن ذلك ضرب من خيالات البرامج التلفزيونية التي تعرض في آخر الليل. لكن إذا دققوا في سجلاتهم الخاصة، فسوف يجدون بأن معاملات بدون دفع نقدي تتم كل يوم، وفي كل مدينة كبيرة في العالم.

والآن فإن كل ما تحتاج فهمه أنه لا يوجد استثمار يشبه العقار من حيث حرية الحركة والقوة. إن أفضل وقت لشراء العقار هو اليوم .... وهذا لن يغير شيئاً في أي وقت آخر وفي الحال. إن منزلك سوف يستمر لا لأن يكون فقط قصرك، وإنما أيضاً مصرفك، وآلتك النقدية، وحساب ادخاراتك المدعم، وعربتك إلى التقاعد المبكر ونمط حياة يحقق لك أحلامك.

إن تملك منزلك الخاص يشكل السد المنيع الأول في إمبراطوريتك. وهو أيضاً الاستثمار الأعظم والأكثر أهمية الذي صنعته في حياتك. أنا لا أتكلم عن شراء ملكية بالطريقة التقليدية ودفعات نقدية كبيرة، تمويل مصرفي صعب، شيكات ائتمان مربكة. أنا أتحدث عن طريقة روبرت آلن Robert Allen أنت تستطيع أن تتعلم استخدام الإبداع بدلاً من الدفع النقدي والدين والمرونة عوضاً عن المقدرة المالية.

ومن الواضح أنك لا تستطيع أن تنتقل إلى بيت أحلامك غداً. ربما عليك التحرك في مجموعة من البيوت، محققاً أرباحاً ملائمة في كل واحد منها، وأن تستعمل بنجاح أسهمك المتنامية في ملكيات أكبر فأكبر..... حتى يأتي اليوم الذي تخرج فيه من مكتب التنازل وبيديك صك الملكية. (وبالطبع، سوف تدفع مقابل كل ذلك نقداً) للمنزل الذي يحقق أحلامك. لا تدع قطار الازدهار يفوتك. التحق بالقاطرة الأخيرة؛ بعدئذٍ تابع طريقك إلى الدرجة الأولى.

لا شيء يُدفع نقداً، ليس فقط نظام من التقنيات الإبداعية، إنه موقف وطريقة في التفكير. إنه اعتقاد في الروح المبدعة لكل منا. إذا أردت أن تقتني ملكية، يوجد طريقة من أجلك لأن تفعل ذلك، إذا لم تدع شخصاً ما يبعدك عن فعل ذلك.

حين كنت أقوم بإعداد هذا الفصل، تلقيت الرسالة التالية من أحد خريجي حلقاتي الدراسية، والتي تصور نوعاً من الأحداث المبدعة التي تتحقق عندما تكون مصمماً على المضي وراء أحلامك.

عزيزي السيد آلن:

بدأت في الاستثمار في العقارات منذ سنوات عديدة خلت وبعد قراءة كتابك وحضور أحد حلقاتك التدريبية القيمة. وفي السنة التي بدأنا بها كان سوق العقارات ساخناً ومستمراً بالتصاعد، وكانت الأسعار تتحرك في اتجاه مرتفع لا سابق له. وكان يبدو إلى حد ما بأنه إذا لم تقم بشراء شيئاً ما فإنك ستصبح في نهاية الأمر خارج السوق وغير قادر على شراء أي شيء. كان عمري حينذاك خمسة وعشرون عاماً، متزوج منذ فترة قريبة، وتعهدت بأن اشتري عقاراً قبل أن تصعد الأسعار أكثر نحو الأعلى.

في شهر أيار/مايو من تلك السنة، زوجتي وأنا كنا على علم بأننا لا نستطيع تحمل شراء بيت مستقل في هذه الأسعار، لذا قررنا شراء ملكية للاستثمار. لقد خصصنا بضع الآلاف من ال دولارات واشترينا ملكيتنا الأولى وهي مؤلفة من منزل لثلاث عائلات وهو بحاجة إلى بعض الإصلاحات ويقع في منطقة غير مشهورة (كان السعر مناسباً).

لقد دفعنا 115000 دولار لشراء هذه الملكية. وكانت الدفعة الشهرية حوالي 1060 دولار والأجرة الشهرية كانت 1435 دولار. الأمر لم يكن سيئاً، فقد حققنا الفرق أي ما يعادل 375 دولار تقريباً في الشهر الواحد. قررنا الاستمرار في العيش في شقتنا المستأجرة لأنها كانت تقع في مكان أجمل من المنطقة التي يقع فيها البيت الذي اشتريناه. كل الناس اعتقدوا بأننا حمقى، ولم يتوانوا عن القول بذلك أمامنا! حسناً، وبعد حوالي ستة أشهر، بعض الدهان، وفرش السجاد، وبعض

الإصلاحات البسيطة، فقد تم تخمين الملكية بما يساوي 185000 دولار، وهذا سمح لنا بأن نحصل على قرض عقاري ثاني وأخذنا 30500 دولار. وكانت الدفعة الشهرية 382 دولار وبذلك كان من الممكن أن نغطي ذلك أيضاً من إيجارات العقار الأول.

وبعد ذلك بخمسة أشهر تقريباً، أنجزنا عقداً لشراء ملكية ثانية، منزل لأربع عائلات يقع في منطقة جميلة. لقد استعملنا النقد الذي حصلنا عليه من الرهن الثاني للملكية الأولى، بالإضافة إلى رهن عقاري آخر من بائع الملكية الثانية، وبذلك أنجزنا معاً الصفقة التجارية. لقد دفعنا 285000 دولار وكان القسط الشهري للملكية الأولى 2170 دولار، والدفعات الشهرية للثانية كانت 256 دولار، تساوي ما مجموعه 2426 دولار. وقد قررنا الانتقال إلى واحدة من الشقق الأربعة (التي كانت أجمل من المنزل الذي كنا نقطن فيه من قبل) وقمنا بتأجير الثلاث شقق الأخرى مقابل 675 دولار لكل منها أي بإيجار إجمالي وقدره 2025 دولار.

وبعد مضي سنة تماماً من عملية الشراء الأولى، فإن منزلنا الأول كان قد حقق نقطة التعادل، وبالتالي لم نستخدم أي شيء من أموالنا الخاصة لشراء الثاني، بيت جميل للغاية، والذي كلفنا في النهاية حوالي 401 دولار شهرياً لنعيش في بيتنا الجديد.

وبعد أشهر قليلة مضت عثرنا على ملكية أخرى، في كانون الثاني/يناير، قمنا بشراء ملكية للاستثمار لست عائلات وبلغت قيمته 250000 دولار. وبشيء من البراعة فقد أتممنا ذلك في بداية الشهر واستخدمنا من أجل ذلك قروض للإيجار وإيداعات مضمونة، ورهن عقاري ثاني من البائع، وقرض من أجل الإصلاحات ليسمح لنا ذلك إتمام هذه الملكية وبأقل من 4500 دولار من أموالنا الخاصة. إن الدفعة للرهن الأول كانت 2394 دولار، الثانية كانت 219 دولار، الضرائب بلغت 280 دولار، والتأمين 216 دولار شهرياً، وبذلك فإن الأقساط الإجمالية بلغت 3109 دولارات. بينما بلغت الإيجارات الشهرية 3700 دولار، وحقق لنا ذلك تدفقاً نقدياً يساوي 591 دولار.

وبعد مضي أشهر قليلة أخرى، في آذار/مارس، تم تخمين الملكية الثانية لأربع عائلات إلى مستوى عالٍ بشكل كافٍ بالنسبة لنا حتى نتمكن من إعادة تمويل

الرهن الثاني وبالإضافة إلى ذلك فقد سحبنا 23400 دولار في شكل رأس مال.

في نيسان/أبريل، أتممنا أيضاً اتفاق على شراء منزل جميل بسعر مخفض ولعائلتين. كانت التكلفة 156000 دولار. بينما كانت القيمة الفعلية 170000 دولار تقريباً. وقد عقدنا اتفاقية شراكة متساوية مع أختي، والتي كانت مطلقة في ذلك الوقت وتملك دخلاً محدوداً. لقد التزمت هي بتسديد الدفعة النقدية في الوقت الذي وجدت الملكية، وتباحثت من أجل إنجاز المعاملة، ووافقت على إدارة الأموال، وتأجير الشقة الثانية، وتوليت مسؤولية أي إصلاح مطلوب خلال نقل الملكية. وتقاسمنا المزايا الضريبية، وتملكت بذلك البيت ولم يكن بإمكانها أن تؤمن ملكية خاصة لها بصورة عادية.

في حزيران/يونيو، كان بإمكاني أن أشتري مزاد عقاري آخر. كان ذلك بيت مفرد لعائلة واحدة حيث كنت قادراً بأن أحصل عليه بسعر 145000 دولار. وكانت نيتي أن أقوم بإعادة بيع هذه الملكية حالاً. لقد علمت بأنها كانت تستحق ما بين 170000 دولار إلى 175000 دولار في ذلك الوقت. وفي حقيقة الأمر، فقد تلقيت زوجاً من العروض بما يعادل 170000 دولار وذلك قبل أن أنهي معاملة شراء البيت. ولكن، في ذاك الوقت وجدنا زوجتي وأنا بأن طفلنا الأول سيولد قريباً. وبالرغم من أني كنت مرتاحاً في الشقة التي نقطن بها، وكنا لم نقم بشراء هذا المنزل لنعيش فيه، فقد أقدمنا على تأجير شقتنا بـ 1000 دولار شهرياً وانتقلنا إلى المنزل الجديد.

والآن، وبعد مضي ثلاث سنوات فقد بدأنا من الصفر إلى خمس ملكيات تحتوي على 14 شقة، وبإيجارات إجمالية تتجاوز 10000 دولار شهرياً، وبديون رهن متراكمة تساوي 1 مليون دولار تقريباً. وعلى أساس التخمينات فقد حققنا قيمة عقارية 284400 دولار لكل من ملكياتنا. وقد كان تدفقنا النقدي الإيجابي غير كاف إلا أننا حققنا التعادل بملكيات إيجابية إلى حد ما.

فيما بعد دخل سوق العقارات حالة من الركود المريع. وأن معدلات الفائدة اتجهت نحو الارتفاع وكما أن بعض قيم الملكيات هبطت بشكل عنيف. وكان ذلك في الوقت الذي وجد فيه الكثير من المستثمرين أنفسهم يخسرون ملكياتهم بسبب تمويلهم لهذه الملكيات في وقت كانت تدفقاتهم النقدية سلبية إلى حد

كبير. ونظراً لأن ملكياتنا قد حققت نقطة التعادل أو بصورة إيجابية إلى حدٍ ما، فقد كان بمقدورنا أن نواجه تلك العاصفة.

إن الطريق الذي سلكناه كان صعباً في تلك الأوقات؛ مع ذلك فإن الأخبار الجيدة هي كالتالي:

- حتى مع الخسارة في القيم، فقد كان بإمكاننا أن نراكم، من خلال تخفيض رئيسي قيمة مالية مؤلفة من 200000 دولار تقريباً في الملكيات الاستثمارية الأربعة.
- جزئياً بنتيجة قوانين الاستهلاك، وخلال الخمس سنوات الماضية كان بإمكاننا أن نولد خسائر إيجارية بلغت 255948 دولار. وهذه الاقتطاعات حققت لنا وفراً في الضرائب 50000 إلى 70000 دولار تقريباً.
- إن قرض الرهن للملكية المؤلفة من ست شقق سوف يدفع في العشر سنوات القادمة وأن قرض منزلنا الذي يحتوي على شقتين سيدفع قيمته خلال 15 سنة، وهذا سوف يحقق لنا دخلاً سنوياً إجمالياً مقداره 64500 دولار. مما يؤمن لنا الحرية المالية.

إن إحدى المنافع الجانبية الأكثر أهمية والتي حققتها من مجمل هذه العملية تبدو في الواقع أنني تعلمت الكثير حول الاستثمارات العقارية وطريقة تمويلها. أحد المصرفيين في مجال الرهون العقارية الذي عملت معه أوضح لي كيف يمكن أن استغل معرفتي في هذا المهنة حتى أساعد الآخرين في تمويل منازلهم. فقد بدأت في ممارسة مهنة رئيس قروض الرهن في ذلك الوقت. وقد كسبت من ذلك دخلاً من ست أرقام خلال السنوات الأربع الماضية. ولو لم يكن لدي الاهتمام والهواية في العقارات، فكان من المستحيل أن أجد هذه المهنة.

بعد ست سنوات قمنا ببيع منزل العائلة الواحدة بدون ربح أو خسارة لنقوم بشراء منزل آخر لعائلة واحدة لنعيش فيه. وكان ذلك في مزاد علني مصرفي والذي احتاج إلى بعض الإصلاحات. وهذا المنزل بلغت قيمته الآن 160000 دولار، وبذلك فإن القيمة العقارية الإجمالية التي بحوذتنا بلغت 360000 دولار وهي في ارتفاع.

بالإضافة إلى عقاراتنا، فقد قمنا بتطوير مصادر أخرى للدخل.

أتقدم إليك بالشكر لمساعدتنا لأن نبدأ السير في الطريق إلى الازدهار. إنني أتطلع لسماع أخبارك والعمل معك.

المخلص

آدم فيتسنر

هل ترغب أن تتعلم كيف تعقد صفقات من هذا النوع؟ إن المبدأ الذي يتضمن الاستثمار العقاري الخلاق هو الآتي:

في حين أن الأغلبية الساحقة من البائعين غير مرنين في أسعارهم وشروطهم، فإن نسبة ضئيلة من البائعين متحمسين للغاية للبيع.

وإني أطلق على هؤلاء الباعة المتحمسين للغاية اسم «غير راغبين» فهم لا يريدون ملكيتهم .... ويرغبون بفعل أشياء غير عقلانية على ما يبدو للتخلص من هذه الملكية. إن السر في شراء ملكية بشكل خلاق هو في البحث عن مثل هؤلاء غير الراغبين - وهؤلاء المتحمسون للغاية يشكلون 1٪ من البائعين. فلا تكن مثبط الهمة عندما ترى نسبة 99 ٪ من البائعين غير مرنين إن المسألة هي أكثر من عملية صيد لصفقة رابحة ... لكنها عملية صيد النوع المناسب من البائعين، بعدئذ حاول أن تحدد فيما إذا كانت الملكية ذات قيمة مناسبة. وهذه العملية تتألف من ثلاث أنشطة حاسمة:

الفعالية الحاسمة رقم 1 اللقية:
كيف تجد البائعين المتحمسين للغاية

ما هي الأسباب التي تدفع شخصاً ما ليصبح متحمساً للغاية؟ هناك عشرون سبباً، والتي تترجم بشكل ملائم في كلمات . «شروط غير الراغبين في الملكية».

الطلاق.

ملكية آيلة للإهمال ـ تحتاج إلى إصلاحات كبيرة.

تدفق نقدي سلبي.

الانتقال.

مقاربة إدارية خاطئة.

دفعات مستحقة الدفع.

موقع غير ملائم.

الضرائب.

- أوضاع المرء بعد موته.
- التقاعد.
- المنافسة مع ملكيات مجاورة.
- مالكين خارج المنطقة.
- مخاوف عصابية.
- ديون.
- جهالة في مبادئ ا
- ضغوط الوقت.
- رأس مال للاستثمار ـ الحاجة إلى رأس مال لاستثمار آخر.
- شريك مشاكس.
- الحاجة إلى منزلة رفيعة (منزل فاخر جديد يتميز عن بناء قديم).

إذا أمعنت النظر في اللائحة السابقة، سوف تجد أن معظم الأسباب وراء هذا الحافز مرتبطة بالحالة الشخصية للبائع تجاه ما يواجهه من مشاكل مع الملكية. إن هدفك هو إيجاد ملكية متميزة عائدة إلى بائع يعاني من مشاكل شخصية. بعدئذٍ عليك أن تحاول مساعدة هذا البائع الاستثنائي للوصول إلى حلول إبداعية تخلصه من مشاكله الشخصية. آملاً أن هذا الحل لا يلزمك بدفعة نقدية كبيرة.

كم هو عدد الناس الذين يواجهون مشاكل شخصية.

لنأخذ مدينة مثل لوس أنجلوس. في هذه المدينة يوجد حالياً ما يزيد عن مليون ملكية فردية في المقاطعات الخمس الكبيرة المحيطة بلوس أنجلوس. في أي سنة كانت، يوجد تقريباً 40000 مالك سوف يتخلفون عن تسديد أقساط القرض ويتلقون رسالة من الشركة الراهنة تنذرهم بالمزاد العلني. وحوالي 5000 من هذه الملكيات سوف تعرض فعلاً في المزاد العلني، وعدد لا بأس به سوف يباع بحسومات جوهرية قبل الإعلان عن المزاد العلني.

SSS

قطنة وحكمة

صيغتين من أجل النجاح؟ استيقظ باكراً، اعمل متأخراً، اكتشف.

—باول كيثي

وهذا يشكل مصدراً واحداً فقط لإيجاد البائعين المرنين. ففي كل عام هناك حوالي 70000 شخص ينتقلون خارج لوس أنجلوس والعديد من هؤلاء يمتلكون بيوتاً إما أن تكون قد بيعت أو ما تزال معروضة للبيع. وفي كل عام أيضاً نجد حوالي 50000 حالة طلاق، 10000 حالات إفلاس، و75000 حالة موت. بكلمة أخرى يوجد العديد من الفرص.... إذا عرفت كيف تبحث عنها.

دعني أقول كلمة سريعة هنا حول آداب المهنة. وبعد أن أشير بسرعة إلى قائمة من الحظوظ الخائبة مثل تلك، فمن الجائز أن تقول لنفسك بأنك لا ترغب بأن تحقق مزايا من صعوبات يواجهها شخص ما. في الواقع إن الأمر خلاف ذلك. هؤلاء الناس يحتاجون إليك. فهم لا يريدون بعد الآن المحافظة على ملكيتهم. لقد أصبحت تشكل عبئاً عليهم ـ القطرس حول أعناقهم. هم يحتاجون إليك للتخلص من هذه الملكية بقدر ما أمكن من السرعة، سوف يكونوا شاكرين فضلك على أي مساعدة يمكنك تقديمها إليهم.

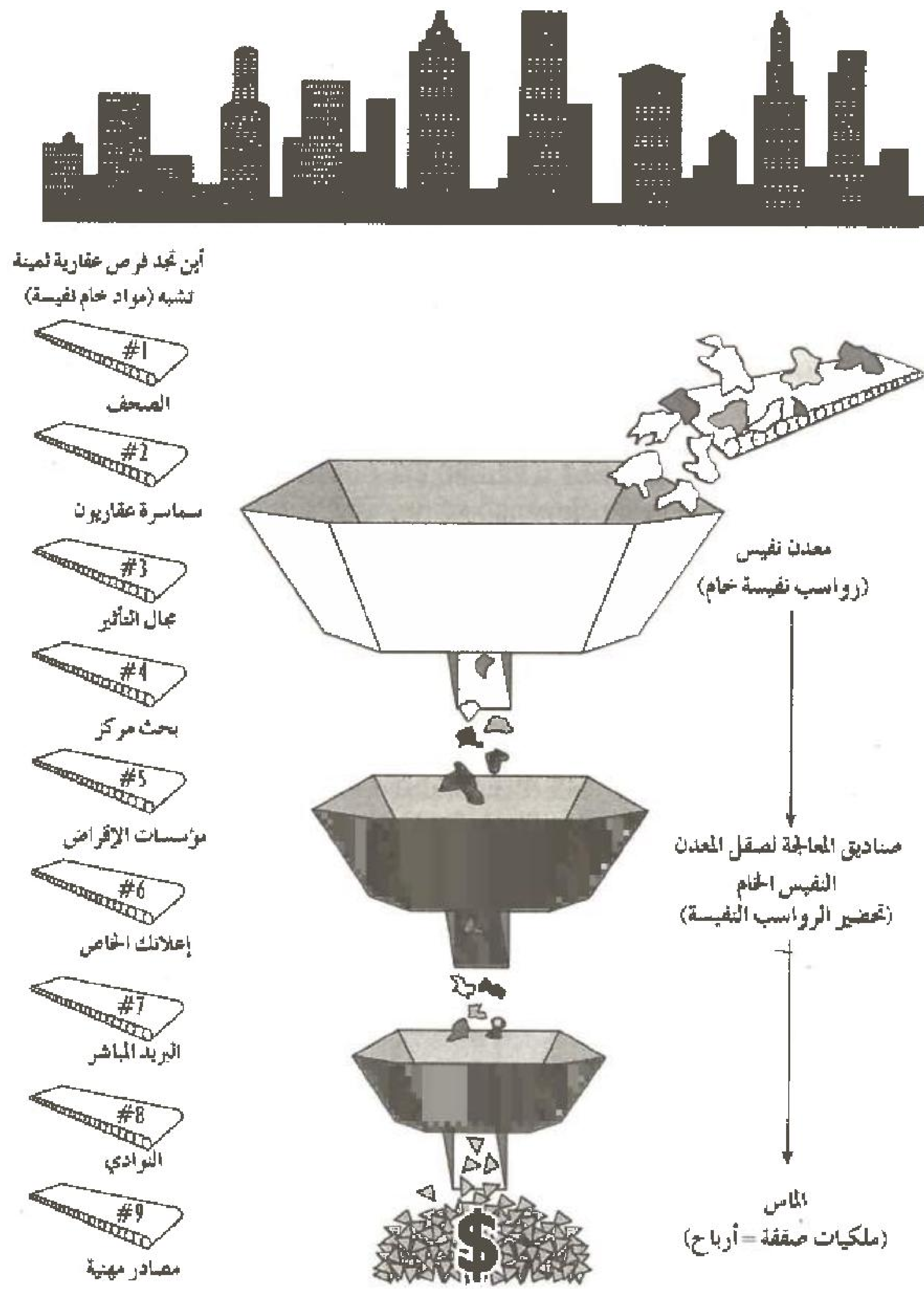
ليس هناك في العالم شعور أفضل من ذاك الذي تحسه عندما تساعد شخصاً ما، وفي نفس الوقت، أن تساعد نفسك. ومثلما يقال: «ساعد مركب أخاك لكي يجتاز ويصل إلى بر الأمان».

قبل أن تصبح مندهشاً يجب أن تتحقق من أن هناك شخصاً واحداً فقط من بين عشرين بائعاً سيكون لديه مشكلة قاسية من هذا النوع. أقل من نصف هؤلاء لديهم ملكياتهم الخاصة الجديرة بالشراء. بذلك فإن الفرص ضئيلة ولكنها ليست مستحيلة.

إن معظم الإعلانات في الصحف لا تكون عادة مرنة 95 بالمائة من المالكين من الجائز ألا يبدون اهتماماً بصفقتك التجارية الخلاقة. وعلى وجه التقريب فإن كل الملكيات المدونة بواسطة الوسطاء العقاريين في كتب مصنفة عديدة ليست مرنة. فقد أعلم البائعون بواسطة وكلائهم العقاريين بأنهم سوف يحصلون على الكثير من ال دولارات. ولكن يوجد هناك بائعون متحمسون خارج ذلك، وهذا كافٍ إلى حد كبير لتجد على الأقل ملكية واحدة جيدة في السنة. دعني أُطلعك كيف تجد هذه الملكيات.

قناة إيجاد الصفقة

الواقع يوجد تسع طرق جيدة لإيجاد مناسبة واحدة في الصفقات التجارية خلال الحياة. تصور وجود آلة نقدية عقارية. وفي قمة هذه الآلة توضع قطع كبيرة من معدن نفيس وتنقل بواسطة أحزمة ناقلة من الحوض الأول إلى الأحواض العديدة الجامعة لهذه القطع. هذه القطع من المعدن النفيس تخضع للمعالجة، وإن المعدن النفيس النقي يتساقط في اتجاه حوض المعالجة الثاني المنخفض، حيث تعالج ثانية وتنتقل إلى المستوى التالي. في نهاية الأمر يخرج من حوض المعالجة الأخير المنتج النهائي..... قطع من الألماس مصقولة وجميلة. معدن نفيس خام بالقمة وأحجار مصنوعة في القاع. إن طريقة إيجاد العقار هي عملية مشابهة: ضع كمية كبيرة من المعدن النفيس (رواسب معدنية خام) في قمة الآلة ثم كرر (أو هيئ) هذه القطع المعدنية إلى حين تجد فيه عرضاً مقبولاً لملكية معروضة غير قابلة للتصديق. (انظر الشكل 2.8).



الشكل 2.8 قناة إيجاد الصفقة

يوجد هناك تسعة مصادر للمعلومات لإيجاد بائعين متحمسين إلى حد كبير. (أو بمعنى آخر، باستخدام معيارنا، تسع أحزمة ناقلة تقود المعدن النفيس الخام إلى الآلة).

1. إعلانات مبوبة في الصحف.

2. وسطاء ووكلاء عقاريين.

3. إمكانياتك الخاصة في التأثير.

4. التجوال المركز في المحيط.

6. إعلاناتك الخاصة.

7. بريد مباشر.

8. نوادي الاستثمار، روابط، مجموعات تعاونية.

9. مهنيون آخرون.

كل واحد من هذه المصادر التسعة يمكن أن يزودك بمادة خام نفيسة للمعالجة في آلتك. ويوجد هناك أربع خطوات في هذه المعالجة. دعني أعطيك مثالاً:

خطوة 1: إيجاد المادة الخام. لو افترضنا أنك تطالع القسم المبوب في جريدتك. وتجد إعلاناً يبدو لك مثيراً: «بائع ينتقل خارج المقاطعة. بحاجة إلى بيع سريع. يتولى تسديد الدفعات. اتصل بالرقم 5551212». وهذا يشكل مادة أولية ـ قطعة من معدن نفيس خام قابلة للمعالجة.

خطوة 2: أملئ معينة الصفقة. اتصل بذلك الرقم واملئ شكل معينة الصفقة ـ صفحة واحدة بسيطة. أملئ فراغات الشكل وسوف أعلمك كيف تفعل ذلك في دقائق قليلة. إن معينة الصفقة سوف تقدم لك مجموع نقاط

حول الملكية: إذا كان عدد النقاط 11 أو أقل، عليك أن تتخلى عن ذلك. أما إذا كانت 12 فما فوق، ستصبح في هذه الحالة مهتماً. لنفترض أنك تتصل بالإعلان وتكون متأكدًا بما فيه الكفاية بأن البائع يريد أن ينتقل ويرغب بالبيع أقل من السوق وبصورة سريعة. إذا بلغ مجموع العلامات 12 فإنك تخطو الخطوة الثانية لفحص الملكية وهي تبدو في حالة جيدة. الآن تكون جاهزاً لاتخاذ الخطوة التالية.

خطوة 3: اكتب عرضاً. تقوم بإعداد عرض لشراء الملكية بشروط تلائم حاجاتك الخاصة. ربما يقبل البائع عرضك أو يرفضه أو أن يقدم عرضاً معاكساً. لنفترض أنه أو أنها قبلوا عرضك. إن القطعة المعدنية تم معالجتها بالكامل من خلال آلتك وسقطت في القاع كالماسة.

اشتري الملكية. هذا قد يحدث في النهاية.

هذا في الواقع بسيط للغاية. ولكنه ليس سهلاً. إن الصعوبة تظهر في عملية المعالجة لأن عدداً قليلاً من القطع النفيسة تتحول إلى قطع من الألماس. لكن بقدر ما تكون مصمماً على معالجة هذه القطع من خلال آلتك، فإنك سوف تربح في نهاية الأمر. إنها عملية أرقام ـ مثل تعدين الألماس فأنت تضع طناً من الحصى في آلتك من أجل أن تحصل على الماسة متلألئة إن بعض الناس يصبحون مثبطي الهمة ويتخلون عن ذلك في الحال. المسألة هنا إلى أي مدى أبقى متحمساً. لنفترض أن ذلك يأخذ مني 100 ساعة في البحث لإيجاد صفقة عقارية مناسبة والتي تشتريها بعدئذ بما يساوي 20000 دولار أقل من سعر السوق. كم تحقق من إيراد لكل ساعة عمل قمت به؟ حسناً، 20000 دولار ربح مقسومة على مائة ساعة من الجهد تساوي 200 دولار في الساعة. فإذا كنت مشغولاً جداً بحيث لا تكسب 200 دولار في الساعة، فبإمكاني أن أقول أنك بالفعل مشغول إلى حد كبير.

$$$

فطنة وحكمة

الجهد: عبارة عن إحدى العمليات بواسطته يكسب شخص ما ملكية اصابع شخص آخر.
إمبروس بيرس

هناك طريقة أخرى للنظر إلى هذا الموضوع. نفترض بأنك تقوم بمعالجة 100 قطعة معدنية من خلال آلتك لإيجاد اللقية وأن 10 من أصل 100 كانت تلائم ذوقك. تقوم بكتابة العرض لكل من هؤلاء العشرة باحثاً عن الصفقة التجارية الأفضل. إن واحداً من عروضك تم قبوله محققاً مبلغاً من الربح يساوي 20000 دولار. كم من النقد كسبت من كل عرض قمت بكتابته؟ دعنا نرى، 20000 دولار ربح مقسمة على 10 عروض يساوي 2000 دولار لكل عرض - بالرغم من أن تسعة من هذه العروض تم رفضها. هل استوعبت ذلك؟ في كل وقت تم فيه رفض واحد من عروضك فإن شيك مصرفي بـ 2000 دولار يهيم في السماء ويستقر على نخلتك الممتدة.

مازال هناك طريقة أخرى للنظر في هذه المسألة. أنت تقوم بـ 100 مخابرة هاتفية لتجد صفقة تجارية جيدة واحدة تستحق 20000 دولار. كم من النقد كسبت في كل مرة تناولت فيها سماعة الهاتف؟ لا بأس 200 دولار! ربما كان لديك الخوف للاتصال بالهاتف ولكن إذا أعطيتك 200 دولار في كل مرة تقوم بها بالاتصال، فهل هذا سوف يساعدك على أن تتخلص من خوفك؟

وإذا أعطيتك ورقتين نقديتين كل منهما بـ 100 دولار لكل اتصال هاتفي تقوم به غداً من بزوغ الفجر حتى الغروب، كم من الوقت تحتاج لتناول وجبة الغذاء؟

بالطبع، إن نوع المخابرات الهاتفية التي أتحدث عنها تتضمن التحليل التام لصفقة عقارية محتملة. وأنت لا تستطيع أن تجمع 200 دولار لكل مخابرة بعد أن تتمكن من إيجاد وتمويل وحصاد كل صفقة تجارية. ولكن الآن أنت تملك الطريق لتحريض نفسك على متابعة البحث.

الآن دعنا ننتقل إلى آلة النقد ونبدأ بمعالجة هذه المصادر التسعة للبائعين المتحمسين للغاية.

مصدر 1:

عندما تقرأ القسم المبوب في صحيفتك المحلية، سوف تنظر في أقسام ثلاثة منفصلة: (1) منازل وملكيات مشتركة للبيع. (2) بيوت للإيجار، تأجير أو شراء اختيار، (3) ملكية للاستثمار معروضة للبيع.

عندما تتفحص كل إعلان، تجاهل المواصفات الخاصة بالملكية. أنت في الدرجة الأولى مهتم في إيجاد المفاتيح إلى مرونة البائع. هنا بعض الأمثلة لبعض الكلمات والعبارات التي تبحث عن:

«مالك ينتقل»

«دفع نقدي قليل»

«بدون دفع نقدي»

«المالك سوف يتحمل»

«مالك عقار من خارج المنطقة»

«يمكن المقايضة / تبادل بالتساوي»

«يتعهد بالمدفوعات»

«اختيار التأجير»

«التأجير من أجل التملك»

«شديد الحاجة»

«للبيع بواسطة المالك»

«ضرورة للبيع / قدم عرضاً»

تقوم بالاتصال بالإعلانات وتملئ معيّنات الصفقة حتى تجد ملكية تحرز العلامة 12 أو أكثر. يلزمك فرصة واحدة.

مصدر 2:

إن معظم الوكلاء العقاريين المرخصين يملكون إمكانية الدخول إلى خدمات القائمة المتعددة، والتي هي عبارة عن جدول يتضمن كل الملكيات المتاحة للبيع في منطقتك.

ومن الواضح بأن ذلك يشكل مصدراً جيداً للغاية للحصول على المعلومات إن البحث في هذه المعلومات قد يكون مثبطاً للهمة. لكن قرّب تركيزك على مناطق من المنازل والتي تحت المتوسط ـ بيوت نموذج من الخبز والزبدة بعدئذٍ ركّز على المشهد من أجل المفاتيح الموجودة في القوائم المتعددة والتي تشير إلى المرونة. وبصورة عامة فإن كل قائمة تحتوي على قسم يدعى «ملاحظات» أو «تعليقات» أو «معلومات متنوعة». عليك أن تنظر أولاً لهذا القسم لترى فيما إذا كان البائع راغباً في إبداء مرونة إضافية مع تعليقات مثل «المالك سوف يتحمل»، «البائع ينتقل»، «السعر مخفض فقط من أجل البيع السريع»، «سوف يأخذ بالاعتبار التجارة»، «يمكن أن يبادل جزء من القيمة من أجل الدفعة الشهرية»، «يمكن أن يأخذ بالاعتبار اختيار التأجير».

إن هذه المفاتيح تجعلك تدرك بأن البائع راغب في عقد الصفقة ـ وبذلك فإنه أو أنها ربما لا يحتاجون إلى عملية تقليدية بدفع نقدي خالص وبقرض جديد. وهذه المفاتيح تستطيع أيضاً أن تقودك إلى وسيط مبدع للعقارات.

إن إيجاد وسيط مبدع هو تقريباً مثل محاولة الحصول على بائع مرن. إن معظم الوسطاء لا يرغبون بالتمويل المبدع ـ وبصورة خاصة ذلك النوع غير المدفوع نقداً ـ لأنهم يفترضون وبشكل خاطئ أنه بدون نقد يعني بدون

عمولات. ولكن عدم الدفع نقداً لا يعني أنه لا يوجد دفع فوري متضمن ذلك. وفي الحقيقة يمكن أن يكون هناك كمية كبيرة من النقد، ولكنها ليست بالتأكيد نقودك.

> SSS
>
> **فطنة وحكمة**
>
> اعتقد بأن الجزء التعاسات التي تصيب الإنسان ينجم عن التقديرات الخاطئة لقيمة الأشياء
>
> – بنيامين فرانكلين

إذا كان بإمكانك أن تعمل مع وكلاء عقاريين مبدعين للغاية س سوف تجد العملية أكثر سهولة .... بسبب أنهم يدركون ما الذي تبحث عنه، وسوف يقفون إلى جانبك ولا يعارضون أية خطوة تقوم بها على هذا الطريق. في الواقع أنا أجد مقاومة التمويل الخلاق كونه موضوع جهل إلى حدٍ كبير وليس فلسفة .... هم ببساطة لا يعلمون كيف يفعلون ذلك ولذا فإنهم يدعون بأن هذا غير ممكن التحقيق. وهكذا إذا كنت تخطط للاستعانة بوكيل عقاري فحاول أن تجد أحداً مبدعاً للغاية ويمنع أي شخص يبدو أنه يقاوم رغبتك في إيجاد بائع متحمس.

كيف تجد وسطاء عقاريين مبدعين؟ انظر إلى أنواع الإعلانات التي ينشرونها في الصحف. فإذا كانوا يستخدمون مفاتيح محرضة فهم على الأرجح يفهمون المسألة. اسأل عن مرجعيات. وعندما تتصل بالمكتب العقاري اطلب من السكرتيرة أن تخبرك عن الوسيط العقاري الأكثر إبداعاً في المكتب. يلزمك فرصة واحدة.

مصدر 3: مجال التأثير

في الوقت الذي تبدأ فيه عمليتك في محاولة لإيجاد ملكية الصفقة التالية فأنت بحاجة لأن تعلم الناس بأنك موجود في السوق للبحث عن صفقة كبيرة. تحدث عن ذلك للأصدقاء والزملاء في العمل وأعضاء الأسرة وكل من هو غريب عنك - أي واحد يمكن إن يكون مصدر للمادة الخام. يلزمك فرصة واحدة.

مصدر 4: جولة مركزة في المنطقة

عليك أن تختار منطقة في مدينة ترغب شراء ملكيتك القادمة فيها. ابدأ في التجوال حول الجوار على أساس مرة واحدة في الأسبوع. توقف عند كل لافتة «برسم البيع» واسأل عن سعر البيع وكيف توصلوا إلى تحديد هذا السعر. إذا كان بالإمكان حاول أن تشعر بمرونتهم. فإذا بدوا لك مرنين يمكنك حتى أن توجه لهم الأسئلة في معينة الصفقة. ومن المرجح جداً ألا تجد درجة كبيرة من المرونة في هذه الحالة، رغم ذلك فهي ممارسة جيدة. لا تكن خجولاً في توجيه الأسئلة. إذا لم يكونوا متلهفين للبيع سوف يطلبوا منك الانصراف. حسناً. اسألهم إذا كانوا يعرفون شخصاً ما في الجوار يحتاج فعلاً للبيع. يلزمك فرصة واحدة.

مصدر 5: المصارف ومؤسسات الإقراض

عندما يقوم البنك بالإقراض يستخدم العقار كضمانة إضافية ويأمل بأن القرض سوف يدفع ولكن من حين لآخر يصبح القرض غير قابل للسداد حينئذٍ يقوم البنك بحبس الرهن (يمنع الراهن من حق استرجاع العقار المرهون) ويريد أن ينهي العلاقة مع الملكية، الملكية التي لا يريدها فعلاً ويريد التخلص منها. وهذه هي الحالة التي يمكنك الاستفادة منها. اتصل بالبنوك الكبيرة في منطقتك واسأل عن الشخص المكلف بحبس الرهن واسترداد الملكية، أو REOs (هذه لغة البنك المميزة للعقار المملوك). وهذا يشكل مصدراً جيداً لملكيات الصفقات المحتملة.

مصدر 6: إعلانك الخاص

إذا كنت تريد حقاً أن تكون مبدعاً بإمكانك أن تنشر إعلانك المبوب الخاص لجذب البائعين. وهنا يوجد عدة منافع. قبل كل شيء، الوقت. إذا كنت تملك المال أكثر من الوقت فإن إعلانك يمكن أن يجذب ذلك النوع

من البائعين الذي تبحث عنه. فإذا قام هؤلاء البائعين بترك معلوماتهم على آلة التسجيل خاصتك فعليك الاتصال بهم في وقت فراغك إن المنفعة الثانية هي رافعة التفاوض - عندما يتصلون بك فإن ذلك يضعك في كرسي القيادة. ثالثاً يمكنك أن تجذب أناساً لم يفكروا إطلاقاً ببيع ملكيتهم الآن .... وبذلك يمكنك تجنب المنافسة مع مشترين آخرين.

لقد علّمت هذه الفكرة إلى مجموعة مؤلفة من مائة شخص في منطقة لوس أنجلوس مؤخراً.

إحدى النساء أخذت هذه الفكرة بجدية ونشرت إعلانها في جريدة بني سيفر المحلية Penny Saver . لقد كلفها نشر هذا الإعلان لمدة أسابيع عديدة 300 دولار. لقد تلقت ست استجابات فقط على إعلانها. أي 50 دولار عن كل استجابة. لكن كان ذلك بمثابة مادة خام عالية الجودة. أحد البائعين أراد البيع بسرعة وكان مستعداً أن يبيع بنسبة 40 ٪ أقل من سعر السوق. وهذه الاستجابة لوحدها كانت تستحق 50000 دولار. وأود أن أقول بأن ذلك كان استثماراً جيداً للغاية.

أشجعك أن تقوم بتجربة ذلك مع عدة صحف محلية وعدة أماكن مبوبة للإعلان وعدة عبارات مختلفة حتى تجد مجموعة مؤتلفة تبدو قادرة أن تقدم العدد الأكبر من الاستعلامات حول البائعين الراغبين بالبيع. هنا يوجد بعض العبارات يمكن استعمالها في إعلانك والتي استفاد منها آخرون من قبلك:

- رغبة في إنهاء عملية الشراء بسرعة.
- الحاجة إلى بائع مرن.
- صلات جيدة.
- عائلة تملك 5000 دولار تدفع نقداً لبائع يستطيع أن يتحمل.
- إنهاء العملية بسرعة.
- سعر عادل.
- حاجة إلى البيع.

• بدون عمولات.

إن إعلان غير مكلف مثل الإعلان التالي ربما يحقق بعض الاستجابات:

«زوجان شابان يبحثان عن منزل. سعر مناسب لمنزلك إذا كان بإمكانك أن تكون مرناً في الشروط. المسؤولون الأوائل فقط. هاتف 1234 - 555.

مصدر 7: دار العدل في الإقليم - وسيلة اتصال مباشرة

أين تستطيع أن تجد التركيز الأعلى للبائعين المتحمسين للغاية؟ الجواب: دار العدل المحلية. إذا لم تدخل دار العدل قط إلا لدفع تذكرة سفر فأنا أنصحك بأن تقوم بجولة هناك خلال استراحة الغذاء وتتفحص المكان. إنه منجم ذهبي للمعلومات. اسأل الشخص في مكتب الاستعلامات ليساعدك في الحصول على المعلومات حول النقاط التالية:

1. مالكون خارج المقاطعة.
2. إفلاسات.
3. حسومات ضريبية.
4. إنذرات تخلف.

7. مبيعات إلزامية.
8. رهونات عقارية منشورة.

إن كل من هذه الحالات يشكل مصدراً ملائماً للتحريض. على سبيل المثال، مالكون خارج المقاطعة: إن نسبة معينة من جميع الملكيات في

منطقتك مملوكة من قبل أناس يعيشون خارج المقاطعة. راجع مخمّن الضرائب لتجد الملكيات التي أرسلها للمالكين خارج المقاطعة إنذارات ضريبية.

ما السبب في كون المالكين خارج المقاطعة أكثر مرونة؟ هناك ثلاثة أسباب: 1 ـ ربما يواجهون مشاكل إدارية لأنه من الصعوبة بالنسبة لهم التعامل مع المسافة الطويلة. 2 ـ هم لا يعرفون قيم ملكيتهم مثل المالكين المحليين وربما يكونوا سعداء في الحصول على سعر أقل من السوق. 3 ـ هم ليسوا مرتبطين بشكل عاطفي في تملك الملكية. هم غير متحيزون. وهم خلافاً لمالكي المنازل المقيمين في المقاطعة المحتاجين للدفع نقداً لشراء منزل آخر فإن المالكين من خارج المقاطعة لا يحتاجون للدفع النقدي وربما كانوا أكثر مرونةً.

هناك عملية مؤلفة من ثماني خطوات للبحث في مصدر البائعين المتحمسين للغاية:

1. حدّد طبيعة الحالة (حالات طلاق، إشعارات بالتخلف، الخ .....).
2. ابحث عن الاسم والعنوان.
3. ابتدع رسالة بشكل مشابه للمثال التالي:

عزيزي السيد/السيدة. . . .

لقد لفت انتباهي بأنك ربما تكون معنياً ببيع ملكيتك حالاً. وقبل أن تقوم بالاتصال بوكيل عقاري أرجو الاتصال بي. إنني شخص خاص يرغب في تقديم عرض لشراء ملكيتك. وبإمكاني فقط أن أوفر عليك آلاف من ال دولارات كعمولات. حتى لو أنك أعلنت عن ملكيتك للبيع فإنني مشتري جدي يستطيع أن ينجز العملية بسرعة إذا كان السعر والشروط مناسبين. إذا كنت مهتماً أرجو الاتصال بي على الرقم 1212 ـ 555. اترك لي رسالة على آلة التسجيل إذا لم أكن في البيت وسوف أعاود الاتصال بك بسرعة.

المخلص

الاسم

ملاحظة: سوف أتقدم بعرض مكتوب لشرا ملكيتك خلال 48 ساعة من اتصالك.

---

4. اطبع رسالتك.

5. وقِّع وابعث بالرسالة.

6. [illegible]

7. عالج كل موضوع من خلال معينة الصفقة.

8. قم بالاتصال الثاني برسالة جديدة إلى نفس القائمة.

دعنا نقول أنك ترسل مائة رسالة في الشهر ـ وهذا يكلفك بعض الوقت للبحث وحوالي 50 دولار تكاليف البريد. كم استجابة من المتوقع أن تتلقى؟ بالتأكيد ليس أكثر من اثنتين أو ثلاثة من أصل مائة. خمسة منها إذا كنت محظوظاً. كم استجابة جيدة تحتاج؟ واحدة فقط.

هكذا دعنا نكون متفائلين للحظة واحدة. لنفترض أنك تحتاج إلى سنة كاملة لتجد لنفسك صفقة ملكية خرافية وأنك تخصص ميزانية من خمسين

دولاراً شهرياً لتغطية تكاليف البريد. أنت تقوم بإرسال مائة رسالة مستعيناً بالمصادر التي سبق ذكرها (حالات طلاق، إنذارات بالتخلف عن الدفع، الخ....) وهكذا تكون قد أرسلت 1200 رسالة بعد سنة واحدة. كم عدد الاستجابات التي ستحصل عليها؟ إن تقديري: ربما 20 في الحد الأدنى و50 في الحد الأعلى. ما هو الاحتمال بأن واحدة من هذه الملكيات تخص بائعاً متحمساً للغاية والذي يمكن أن يكون مرناً بشكل كافٍ ليقدم لك صفقة تجارية مناسبة؟ إنها لعبة الأرقام. ولكنها بالتأكيد أفضل من اللعب في اليانصيب.

مصدر 8: نوادي الاستثمار، اتحادات السكن، مجموعات تعاونية

في معظم المدن الكبيرة يوجد مجموعة مؤلفة من نوادي، اتحادات، ومجموعات تكرس عملها للناس المهتمين في الاستثمارات العقارية. من فحص هذه الشبكة أجد دزينات من القوائم إن اتحاد السكن الوطني يجدول عناوين أعضائه المحليين وأرقام هواتفهم على: naahp .org. affiliates. .htmlwww

إن مجلة متميزة تقوم بجدولة نوادي الاستثمار والمجموعات التعاونية وتدعى مجلة العقارات الخلاقة Creative Real Estate Magazine وهي تصدر كل شهر بواسطة D.Kessler وهو أحد مؤسسي التعليم العقاري الإبداعي في أميركا الشمالية. يمكنك الحصول على نسخة عينة من هذه المجلة بإرسال ست دولارات إلى: Creative Real Estate Magazine, Box L, Rancho Santa fe, C A 92130

إن تداول الأخبار وشبكة العلاقات مع المستثمرين الأذكياء تشكل مصدراً جيداً للأفكار، المعلومات السرية، فرص الاستثمار والصفقات التجارية. يلزمك فرصة واحدة.

المهنيون الآخرون

بعض المهنيين يكونوا على علم بمشاكل زبونهم قبل وقت طويل من ظهور هذه المشاكل إلى العلن: المحامون (حالات الطلاق، المنزلة الاجتماعية، الوصايا المصدقة)، مستشارو الضرائب، المحاسبون، شركات إدارة العقارات، وكالات جمع الأخبار، البنوك ومؤسسات الإقراض، وهلم جرا. إذا كنت تعرف المهنيين في هذه المجالات دعهم يعلمون بأنك مستثمر يريد شراء ملكية. ربما كان لديهم زبوناً يبحث عن عملية بيع سريعة. يلزمك فرصة واحدة.

إن تفحُّص هذه المصادر التسعة عن البائعين المتحمسين للغاية يمكنك أن تولِّد بعض قطع الخام الساخنة على ملكيات جيدة للصفقة. لكن ما الذي يتوجب عليك عمله عندما تجد واحدة من هذه الملكيات؟ كيف يمكنك معرفة فيما إذا كانت هذه الملكية صفقة جديدة؟ من المحتمل أنك سمعت بالثلاثة أشياء الأكثر أهمية عند البحث عن عقار وهي المكان، المكان، المكان. وفي الواقع هناك خمسة أمور تحتاج منك التحليل:

1. دافع البائع.
2. مكان مناسب.
3. تمويل مناسب ـ متضمناً الدفعة الشهرية والتمويل طويل الأجل.
4. شروط الملكية الجيدة.
5. سعر جيد.

وكل هذه الشروط الخمسة تتآلف لتكون صفقة تجارية كبيرة. لقد قمت بابتداع نظام رقمي بسيط والذي يبعد الانفعال غير العقلاني عند صيد الصفقة. وقد أعطيت لكل من المجالات الخمسة ترتيب يبدأ من الواحد إلى ثلاثة حيث أن واحداً يعتبر ضعيفاً وأن رقم ثلاثة يعتبر جيداً. فإذا كانت

الملكية تملك علامات أقل من 12 فأنا أتخلى عنها وأستمر في البحث. انظر إلى شبكة الترقيم في الشكل 3.8 وشكل معينة الصفقة في الشكل 4.8.

سوف أعطي لكل من المجالات الخمسة علامة من 1 إلى 3، حيث أن العلاقة 1 تعتبر ضعيفة والعلاقة 3 ممتازة. فإذا كانت علامات الملكية أقل من 12، سأتخلى واستمر بالبحث. انظر إلى لوحة العلاقات في الشكل 3.8 وشكل إيجاد الصفقة في الشكل 4.8.

على سبيل المثال، نفترض أنك وجدت منزلاً مملوكاً من قبل مستثمر من خارج المدينة. هذا المستثمر شديد الحاجة إلى النقد ويسعى أن يتحرر من هذه الملكية بأسرع ما يمكن. تقوم أنت بالاتصال به وتوجه له أسئلة حول كل من مجالاتك الخمسة. دعنا نقول بأن هذه الملكية تأخذ علامة 3 من مرونة البائع، وعلامة 2 للموقع، وعلامة 3 للتمويل (لأن البائع لا يريد دفعات نقدية وهو يبدي استعداده لتحمل القرض بنفسه)، وعلامة 1 في وضع البناء (إن الملكية في حالة سيئة) وعلامة 2 في السعر ـ وبذلك تكون العلامة الكلية 11. تذكر بأن الملكية يجب أن تحوز على علامة 12 على الأقل قبل أن تثير إعجابك بها. إن نظام الترقيم يقدم لك أيضاً مفاتيح حول كيفية التفاوض. في هذه الحالة، أنت تحتاج إما إلى سعر أفضل أو أن يقوم البائع بإصلاح الملكية قبل أن يبيعها إليك.

يوجد أربع أدلة يجب اتباعها عندما تستخدم هذا النظام:

قم بالعمل بنفسك. لا تقم مطلقاً بتفحص الملكية قبل أن تقوم بإعطاء علامة لها وتكون على يقين بأنها صالحة لأن تكون صفقة تجارية جيدة. وليس من المفيد أن تضيع وقتاً على بائعين غير متحمسين أو وكلاء عقاريين غير مبدعين.

لوحة إختيار ا

	POOR	AVERAGE	EXCELLENT
1 حماسة ومرونة البائعين	**1 POINT** Won't budge on price or terms. "Take it or leave it." Doesn't need to sell. Not anxious at all. In the driver's seat.	**2 POINTS** Might consider a small discount in price. Needs cash for new house or property. Needs cash for bills, etc. May carry small second or contract but leery of unusual deals.	**3 POINTS** Needs cash for pressing items, i.e. behind in payments, etc. Or doesn't need cash at all... has tax, management, transfer, time problems, or divorce, retiree, or investor looking for a solution without major need for cash. Flexible in price or terms.
2 الموقع	**0 NEVER** No pride of ownership. Junk and debris on streets. High crime. No appealing shopping close by. Declining neighborhoods. Abandoned buildings and boarded up properties. Close to major streets, industrial areas, or commercial zones (across the street). Far from employment centers or commuter accessibility.	**2 POINTS** May be clean older neighborhoods. Close to shopping, churches, schools, etc. but not very appealing. Working class tenants, neat, established. May be poor location on the upswing with pioneer fixer-uppers. Nicer inner-city neighborhoods.	**3 POINTS** Easy accessibility to all necessary amenities and transportation. Middle class, suburban neighborhoods. Not on busy streets. Cul-de-sacs ideal. Properties nearby very similar in price. Good foliage and landscaping except in brand new subdivisions. Only high-class inner-city locations.
3 التمويل	**1 POINT** More than 15% down. Seller needs lots of cash and wants all of his equity. Or, property will have heavy negative cash flows for more than two years. Or there will be a large balloon payment due in less than three years from date of purchase. **Consider only if price is excellent.**	**2 POINTS** Financing required from an institution with up to 15% down of buyer's money. Credit checks. Institutional, secured loans for part of the down payment (high interest, high monthly payments). Seller carries small amounts. Cash required from buyer. Balloons due in less than 5 years.	**3 POINTS** Less than 5% of buyer cash involved. Seller carries most of the financing at lower than market rates with no balloons in less than 7 years. No negative cash flows projected beyond the first year. Contract sales, no credit checks.
4 السعر	**1 POINT** 10% or more above the reasonable market price. **Consider only if financing is excellent.**	**2 POINTS** Within + or − 5% of market price.	**3 POINTS** At least 10% or more below market price.
5 حالة الملكية • Analyze and assign a point value to each factor of a property. • If in doubt about a point value always pick the lower number. • Add up the numbers and totals. • The lowest acceptable score is 9, the highest possible is 15. • Greater fools always buy property in the 9, 10, 11 range. • Great investors always buy property in the 12, 13, 14, 15 range.	**1 POINT** **Consider only if price is excellent.** Needs major cosmetic and structural improvements. At least 10% of purchase price will need to be spent immediately to make unit rentable. Improvements do not significantly improve the rent roll because of quality of tenants and location. Improvements not to increase value more than 10% above purchase price. Usually associated with poor locations. Possible to find this property in excellent locations where prices are so high that improvements do not increase value but just make units acceptable to renters. Viewed as making a larger down payment (for improvements) and receiving an averaged priced property.	**2 POINTS** This is the true fixer-upper! Cosmetic improvements would be nice but not immediately necessary. Costs not to exceed 5% of the purchase price. Cosmetic improvements immediately affect the value upwards and make the property more desirable, saleable, and attractive. Not much structural work (if any) is necessary... only paint, landscaping, drapes, and other inexpensive improvements. This type of property should not be bought if the buyer does not have the time or mental capacity to undertake supervision of improvements. This property can prove to be the most profitable in the short run. The worst house in the best neighborhood.	**3 POINTS** Newer property or older property with recent renovation. No problems, clean inside and out... good landscaping. New components to replace major items. May have been a recent fixer-upper project which is being sold by a don't wanter at an excellent price. No work necessary before renter moves in. Solid property with a hassle factor of zero. Quick closing, quick rent-up, quick cash flow.
TOTAL SCORE			

الشكل 3.8 المجالات الخمسة للتحليل

PROPERTY EVALUATION

Name ______ ☐owner ☐agent Sq. ft. ______ Age ______
Address ______ Bedrms ______ Baths ______
City, State, Zip ______ ☐Carport ☐Garage ☐None
Neighborhood ______ ☐Brick ☐Frame
Phone ______ Other ______

Why are you selling? ______
Plans if it does not sell ______
Any offers? ______ How long on mkt? ______

Value ______
Price ______
(-)Loans ______
(=)Equity ______
Down ______
Balance ______

RENT INFORMATION
Rent Amount
(-)
Mortgage Payment
(-)
1/12 taxes
(-)
1/12 insurance
(-)
Utilities
(-)
Misc.
(=)
CASH FLOW positive or negative

What do you feel would be the best price and terms you would accept for a quick sale? ______

Loan	Amount	%	Payment	Term	Holder	Assum.	Balloon
1st						Y/N	Y/N Amt.
2nd						Y/N	Y/N Amt.

SOURCES FOR DOWN PAYMENT
10 Areas of Flexibility: Sellers, Buyers, Realtors, Property splits, Renters, Short-term Loans, Long-term Loans, Partners, Investors, Options

LOCATION · CONDITION · PRICE · FINANCING · FLEXIBILITY

TOTAL SCORE ______

THE BOTTOM LINE: (How can I profit from this property?)

SELL	KEEP	REFINANCE	TRADE
Could sell it for a quick profit?	Can I be tied up for long-term equity profit? Will it enhance long-term cash flow?	What benefits could come from financing the property?	Is there enough built-in equity profit to trade for something else of value?

الشكل 4.8: معنية صفقة عقارية لروبرت ألين

يمكنك استعمال الموقع : www.multiplestreamsofincome.com

Go to www.multiplestreamsofincome.com for a printable copy of this form.

Keyword: Bargain Finder

لا تترك أحاسيسك تتأثر بالملكية. تذكر بأنك سوف تقوم يوماً ما ببيع الملكية. هوّن الأمر عليك، اشترِ الملكية بشكل مناسب في نهاية الأمر.

لا تكن متخوفاً من توجيه الأسئلة للبائعين حول ملكيتهم. حتى لو كانت الأسئلة تبدو بمثابة تحقيق. على سبيل المثال اسأل البائع «إذا سمحت لي بتوجيه هذا السؤال، ماذا تخطط لأن تفعل بالإيراد من عملية البيع؟» أو بكلمات أخرى ماذا ستفعل بالنقود؟ وربما يكون هذا مساعداً لك لتعرف جواب هذا السؤال باعتباره حلاً مبدعاً للمشكلة.

تذكر، أن الشخص الأول الذي يذكر الرقم يخسر. عندما تقوم بتوجيه أسئلة للبائع على الهاتف، حاول ألا تذكر أرقاماً بنفسك. على الدوام دع البائع يعلمك بالأرقام. هذا يمكن أن يوفر عليك آلاف ال دولارات.

إذا حققت الملكية علامات جيدة في تحليلك للمخابرة الهاتفية، فأنت تريد أن تقوم بفحص مادي للملكية. عندما تقوم بفحص هذه الملكية فعليك أن تتحقق من كل المعلومات التي حصلت عليها عبر الهاتف. وأن تقوم بالتحقق من وضع الجوار. أن تتحقق من السعر. أن تتحقق من وضع الملكية، التفاصيل المالية، ومرونة البائع. إن إعطاء علامة للملكية عبر الهاتف هو أمر وحيد، مشهد غير مرئي، الأمر الثاني هو الفحص المادي من خلال التجول في الملكية.

وبهذه المناسبة، لقد نصحت دائماً وقبل أن تقوم بالشراء عليك أن تبحث في الصفحات الصفراء وتكلف شركة حسنة السمعة لفحص الملكية عبر التجوال فيها لتقدم تقريراً شاملاً. فهم سوف يفحصون أشياءً مثل أنابيب المياه، الكهرباء، السطح، أساس البناء، والكثير من التفاصيل التي من

المرجح أنك تفتقدها. وهذا يستحق بعض مئات من ال دولارات التي سوف تكلفك. ولكن حاول دائماً أن يقوم البائع بتحمل هذه التكلفة كجزء من عملية التفاوض أنت لا تحتاج لأن يتم الفحص قبل أن تقوم بالتفاوض ولكن عليك على الأقل أن تقدم عرضاً متوقفاً على الفحص أو موضوعاً له. إذا كشف الفحص جملة من المشاكل، ربما تقرر عندئذٍ أن تحنث بوعدك.

بعد إتمام عملية الفحص المادي وإذا كانت الملكية لا تزال تحقق علامات جيدة على شكل معين الصفقة، عندئذٍ تكون جاهزاً إلى الانتقال إلى الخطوة التالية.

الفعالية الحاسمة 2 . التمويل:
كيف تمول ملكيات الصفقة

كيف تفاوض حول الصفقة التجارية الأفضل المحتملة الوقوع؟ في الواقع، إن التفاوض قد بدأ فعلاً. لقد بدأ باتصالك الأول مع البائع ومن المحتمل ألا يتوقف حتى تصبح الملكية خاصتك. كما ترى، إن التفاوض يتألف من ثلاث أنشطة أساسية:

- جمع المعلومات
- بناء الثقة

حل المشاكل

عني أنقل لك ثلاث كلمات تصف المفاوض البارع: ودي، عادل،

معظم الناس يفترضون بأن العمل التجاري عكس ذلك تماماً ـ أي أن التفاوض هو معركة فيها شخص يربح وآخر يخسر. هم يعتقدون بأن مزايا المنافسة الكبيرة تتحقق باستخدام الترهيب ـ تلك هي «طريقتي أو الطريقة المألوفة». من الممكن أن يتحقق ذلك على المدى القصير، ولكن على المدى الطويل، فإن كون المرء ودوداً، عادلاً، مرناً فإنه يربح على الدوام.

حتى إذا كان البائع لا يزال ينطلق من فلسفة الترهيب القديمة، المنافسة، وعدم المرونة، عليك دائماً أن تبقى ودوداً، عادلاً، ومرناً.

إن الحكاية التالية ربما تساعد في توضيح و.

خرافة

نشأ جدال بين الريح الشمالية وبين الشمس، كل منهما يدعي بأنه أقوى من الآخر. في نهاية الأمر اتفقا على أن يجربوا قوتهم على مسافر، ليروا من يستطيع أن يعريه من معطفه. الريح الشمالية قامت بالتجربة أولاً، وجمعت كل قواها في المعركة، فاندفعت بغضب نحو الأسفل على المسافر وتمسكت بالمعطف ظناً منها بأنها يمكن أن تنتزعه منه بجهد مفرد. لكن كلما كان اندفاع الرياح أقوى كلما لف المسافر بقوة المعطف حول نفسه. بعد ذلك جاء دور الشمس. في البداية أرسلت أشعتها بلطف نحو المسافر، والذي فك معطفه فوراً وتابع سيره ملقياً به على أكتافه بإحكام. بعدئذٍ تابعت الشمس بإرسال أشعتها بكامل قواها؛ وقبل أن يتابع الرجل سيره بخطوات عديدة كان مسروراً بالتخلص من المعطف وتابع رحلته بملابسه الخفيفة.

إن الإقناع الدمث أفضل من القوة. توجد قاعدة إبهام اليد فيما يتعلق بالتفاوض. فكلما كانت الطريقة متطرفة، كلما كانت المقاومة أشد. إن الطريقة الأسرع للتقليل من المقاومة هي أن تطور الوئام. بعد ذلك تكون قادراً على أن تمارس التأثير. الأصدقاء يساعدون الأصدقاء لتحقيق الفوز. الأعداء لا يفعلون ذلك. فإذا أردت أن تحقق النجاح، كن صديقاً. إن فلسفتك هي الربح ـ الربح. إن كلا الطرفين يجب أن يشعروا بأنهم توصلوا إلى تسوية عادلة.

التقنيات الخمسة الأكثر فعالية في لا شيء يدفع

عندما أَلّفت في البداية لا شيء يدفع، الكتاب الأول عن العقارات والأكثر مبيعاً مع مرور الزمن، فإن قلة ضئيلة من الناس اعتقدوا أنه بإمكانك

فعلاً أن تشتري ملكية بقليل من المال أو بدونه. كان علي أن أبرهن على ذلك بنشر كتاب «التحدي» المشهور حالياً في لوس أنجلوس تايمز:

«أرسلني إلى أي مدينة. خذ مني حقيبة السفر. أعطني مائة دولار لتغطية نفقات المعيشة. وخلال 72 ساعة، سوف أشتري قطعة ملكية بدون استخدام أي شيء من نقودي الخاصة».

مع مشاركة محرر لوس أنجلوس تايمز إلى جانبي، اشتريت 7 ملكيات خلال 57 ساعة قيمتها 722715 دولار. وبقي معي فائض 20 دولار. إن عنوان المقالة يدل على شراء بيت بدون نقد: المستثمر الفخور يقبل تحديات الوقت ـ ويربح. نعم هذه التقنيات تحقق الغاية. في الصفحات القليلة القادمة سوف أعلمك خمسة من أصل خمسين من التقنيات الأكثر فعالية للتمويل الإبداعي.

في الحقيقة، لم يبدأ التمويل الإبداعي عن طريقي. ما بين عام 1483 و1492، كان كولومبوس يتنقل مراراً بين شركاء وحكومات عديدة مختلفة بحثاً عن شخص ما يمكن أن يمول رحلته إلى العالم الجديد. الملك فيرديناند والملكة إيزابيلا لأسبانيا أصبحوا في نهاية الأمر شركائه المحظوظين بالاستثمار. أميركا بحد ذاتها كانت صفقة سرية بدون نقد يدفع!.

كما ذكرت من قبل، لا شيء يدفع لا يعني أن ذلك لا يتضمن نقداً. فهو يعني فقط بأنها ليست نقودك. إلى جانب ذلك، يوجد عدة طرق أخرى مرنة لشراء ملكية لا تتطلب الدفع نقداً. أريد أن ألفت انتباهك إلى إمكانية وجود حلول إلى جانب تلك الحلول التي تتبناها البنوك التقليدية ووكلاء العقارات. ليس كل من التقنيات التالية يحقق الغاية في كل وقت. فهم بمثابة نوتات على البيانو.... أنت تقوم باستخدامهم عندما تملي الظروف عليك ذلك.

SSS

فطنة وحكمة

أظن بأنني لن أتزوج ثانية، فقط سوف أجد امرأة لا أحبها وأمنحها منزلاً

ليفيس كرايزارد

في البداية سنشير إلى وجهة النظر العقلانية للمستثمر في العقارات. عندما أنظر إلى ملكية معروضة للبيع، إنني أرى أشياء مختلفة خلافاً لما يفعله معظم المشترين. أنا أبحث عن المرونة. إن ممثلين عديدين في مسرحية الشراء يمكن أن يقدموا نماذج من الأحجية:

- أنت وموجوداتك.
- مالك الملكية وحاجاته وأهدافه.
- الملكية بحد ذاتها.
- المشتري المستقبلي.
- المستأجرين الحاليين والمستقبليين.
- مالكو سندات الرهن الحاليين.
- مقرضو الرهن المستقبليين.
- المستثمر الحالي أو المستقبلي.

عندما أقوم بالتجوال عبر ملكية، فأنا أوجه أسئلة لنفسي، «أين هي المرونة في هذه الصفقة؟». «من من الممثلين في هذه المسرحية يملك حافزاً لمساعدتي لإنجاز هذه الصفقة؟». «من من الممثلين يمكن أن يكون راغباً لإقراضي نقوداً، أو أي شيء آخر نافع، ليساعدني في حل مشكلة البائع؟»

تقنية لا شيء يدفع 1: بدون وثيقة أساسية.

العديد من البائعين يحوزون على ملكياتهم بدون قيود تجارية أو ضرائب أو رهونات ويفضلون العمل مثل المصرف. فعندما يتحملون بأنفسهم تمويل الملكية، يكسبون معدلات أعلى من العائد الذي يمنحه البنك على النقد المكفول بملكية حقيقية. من الواضح، أن مثل هؤلاء المقرضين يكونوا أكثر تساهلاً من المؤسسات المالية التقليدية، والتي تطلب بيانات مالية مفصلة، دخل شهري مستمر، وحساب دائم كامل. عندما يتحمل البائع كل التمويل، فأنا أدعو هذا تقنية بدون وثيقة أساسية. بدون الدفع نقداً يغير

أوراق اللعبة. المشتري يبدأ بتخصيص دفعات شهرية والبائع يبدأ بالحصول على الفائدة ودفعات أساسية مثل المصرف. كم من المرات تحدث مثل هذه العملية؟ نادراً. واحد بالمائة هي عملية حظ وخطوة سريعة ونادرة ولكن مثل هذه الأنماط من الصفقات يحدث. إن القصة التي أمامك لقراءتها حديثة وحقيقية. فهي تصور كيف أن بعض البائعين يرغبون بيع ملكيتهم بدون نقد على الإطلاق .... حتى أنهم يدفعون أتعاب السمسار وتكاليف إنهاء العملية.

مرحباً بوب،

قبل أن أسجل في حلقة تدريبك حول العقارات، كنت خارج العمل حوالي تسعة أشهر، وكانت ادخاراتي مدى الحياة في وضع مترد وكنت مضطراً لأقبل مهنة (أنني أكره هذه الكلمة بعد الآن) خارج منطقة سكني. قمنا بالانتقال والاستقرار هناك. لقد وجدنا حالاً بأن هذه المنطقة ذات تكلفة معيشة مرتفعة وبأجور متواضعة، وهكذا تخلينا مطلقاً عن فكرة أن يكون بإمكاننا بأن نملك منزل للإقامة مرة ثانية (على الأقل في هذه المنطقة). بعدئذٍ بدأنا باستخدام التقنيات التي علمتنا إياها ووجدنا بواسطة «الكتاب المدرسي» ملكية بدون أن تدفع شيئاً. هذا البيت كان معروضاً في السوق قبل أسبوعين تقريباً عندما وجدته مدرجاً على موقع الانترنيت Cyber homes تم اتخاذ خطوة في الحال، وباتصال هاتفي سريع مع وكيل القائمة المدرجة كمحاولة أولية. لقد علمنا بأن هذه الملكية مرتفعة الثمن. إن وكيل القائمة لم يكن موجوداً فقد تحدثنا مع سكرتيرة مكتب الوكيل التي قامت بالتوضيح لي بأنها عملت مع مشترين وأن علينا أن نزور المكتب لنقول لها كيف أنها تستطيع أن تطلع أي شخص على هذه الملكية .... حسناً، أنهيت المكالمة واتصلت بوكيل عقاري آخر الذي طورت معه علاقة خاصة (للغرابة أنه كان من نفس مكتب القائمة) تم اطلاعنا على الملكية بعد بضع ساعات. من بين كل الملكيات التي شاهدناها زوجتي وأنا، كانت هذه الملكية الوحيدة التي أعجبت بها خلال التجوال فيها، كانت مبتسمة طوال الوقت، وتشير إليّ بموافقة سريعة. بالرغم من أنها كانت ترغب بمنزل كامل - منزل نستطيع الانتقال إليه بدون أي تعديل على الإطلاق، كانت ما تزال تومئ بالموافقة عن رغبة - كانت الملكية تحتاج إلى بعض العمل. كنا نفكر بذلك طوال الليل ووضعنا العرض في اليوم التالي.

السعر المعلن 104900 (10 آلاف أقل من السوق).

كان للملكية سطح جديد، سجاد جديد، حمام محدث، كان مملوكاً من قبل جمعية. كانت تقع على ثلاث أخماس من مساحة أكبر (حوالي 4000 متر مربع). معظم قطع الأرض في هذه المنطقة كانت مساحتها ربع أكر.

الملكية تحتوي أيضاً على موقد للتدفئة وغسالة صحون.

لقد تقدمنا بعرض بسعر كامل 104900 دولار على أن يقوم المالك بالمساهمة في المبلغ الإجمالي لتكاليف إنهاء العقد مقداره 5600 دولار. لا نقد يُدفع. قبلوا بذلك. بدون تعديلات، بدون عرض معاكس. وقد تمت العملية خلال خمسة أسابيع. أثناء التجوال في الملكية وقبل إنهاء العملية لاحظنا وجود أربع أشياء إضافية، ثلاجة جديدة وموقد خَشبي بقي كما هو مثل باقي تجهيزات النافذة. قمنا بإعادة الترتيب تسليم الزيت ولكن يا للمفاجأة فقد قاموا بإعادة بنائه بالرغم من أن ربعه كان ممتلئاً وقدرتنا على الدفع. عندما أشرنا إلى المواد الإضافية عند كتابة العقد أجابوا «عيد ميلاد سعيد». بالإضافة إلى ذلك فإن وكيل الإغلاق ناولنا شيكاً بمبلغ 1400 دولار كنقود مستردة عند عملية الإنهاء! انتقلنا إلى البيت بعد ذلك بأربعة أيام، اليوم الذي تلا عيد الميلاد. زوجتي وأنا لم نتبادل هدايا عيد الميلاد وأن ولدنا تلقى أقل مما كان يرغب، ولكن كان عيد الميلاد الأسعد الذي عشناه.
شكراً بوب، مع تحياتي ...

آدن و. كورتيس

قرأت مؤخراً بأن الزوجين العاديين يدخرون لمدة ثلاث سنوات لشراء منزلهم الأول. عند ادخار 250 دولاراً شهرياً، فإن ذلك يستغرق ثلاث سنوات لادخار 10000 دولار فقط. في الرواية السابقة الناجحة، أن تكون مبدعاً بدلاً من أن تكون عادياً، مكّن هذان الزوجان من الانتقال إلى منزل

مع ربح متحقق 10000 دولار تقريباً وأكثر من ذلك 1400 دولار إضافية دفعت نقداً عند إنهاء العملية. مع مرور الوقت فإن الزوجان العاديان يشترون ملكيتهم الأولى في ثلاث سنوات، بينما هذان الزوجان المبدعان سوف يكونوا مالكين لملكية ثانية وثالثة، مستغلين أرباحهم بـ 100000 دولار. هل تستطيع أن ترى الفرق؟

أحد الأسباب الرئيسية التي تقف وراء رفض البائعين للصفقات التجارية بدون دفع أي شيء كما هو الحال في الحالة السابقة هو الخوف. هم يريدون أن يشعروا باطمئنان بأن المشتري سيقوم بتسديد الدفعات كما وعد بذلك. إذا لم يقم البائع بفعل ذلك فإن القيمة المستحقة للبائع تكون في خطر حقيقي. فقد يضطرون لاسترداد الملكية في حالة عطل وضرر مع كل أنواع المنازعات التي تنجم عن ذلك. فإذا كنت مستثمراً بارعاً. فإن مهمتك أن تخفف من مخاوف المشتري وأوهامه ... لتحل مسألة الأمان في حالات لا تتطلب الدفع نقداً. هنا يوجد ثلاث خيارات:

1. الرهن الشامل. إذا رفض البائع صفقتك التجارية بدفع قليل من المال فإن ذلك ربما يكون عائداً بأنه أو أنها يعتبران بأنك لم تستثمر أي شيء وبالتالي ليس لديك شيئاً تخسره. في هذه الحالة، اعرض شيئاً لزيادة الضمان بحيث يظهر بأنك ستخسر شيئاً ما عند التخلف عن تنفيذ تعهدك. قدم إلى البائع رهناً شاملاً بحيث يضمن العقار الذي تشتريه زائد ضمانة إضافية. ربما تملك الأسهم في ملكية أخرى أو قطعة أرض شاغرة معدة للاستجمام في الجبال أو حتى يمكن أن يكون ذلك سند ملكية سيارتك.

تأكد من أن البائع يوافق على أن يتخلى عن عناصر الضمان الإضافية من الرهن في شروط معينة ـ مثل سجل من الدفع الكامل لمدة 12 شهر متصلة، أو تخمين جديد يظهر قيمة جوهرية، أو مبلغ معين لاستثماره في إصلاحات الملكية من جانبك.

غالباً، وعند تقديم هذا الرهن الشامل، فإنك سوف تمنح للبائع الثقة لقبول عرضك الخلاق.

2. قدِّم تأمين للحياة إلى البائع باعتباره المستفيد. قدم عرضاً بشراء بوليصة تأمين حياة محددة عن حياتك بقيمة من النقد تساوي دينك تجاه البائع. هذه الإيماءة تجعل البائع يتحقق من أنك راغباً في تقديم الحل لهمومه. وهذا سيكلفك القليل جداً... وتستطيع أن تؤمن قدراً كافياً من الضمان للبائع.

3. خلق الورقة. بعض الأحيان يكون البائعون متخوفين عندما لم تقم بتسديد الدفعات فربما يقوموا باسترداد المنزل. وهذا هو الشيء الأخير الذي يريدونه. في مثل هذه الحالة، وبالإضافة إلى الرهن الشامل (على سبيل المثال تقديم ضمان لعدة ملكيات)، قدم للبائعين ضماناً من ملكيات تملكها عوضاً عن الملكية التي يريدون بيعها. ربما يفضل البائعون ضمانة إضافية من ملكيات أخرى غير الملكية التي يحاولون بيعها. على سبيل المثال، لنفترض أنك تملك منزلاً قيمته 200000 دولار مع قرض من 160000 دولار. يمكنك تقديم عرض بهذه القيمة كضمانة إضافية للملكية التي تنوي شراءها. أنا أدعو هذه التقنية خلق وثيقة لأنك تقوم بتقديم السند مقابل قيمة تملكها في موجودات أخرى.

بعد أن تقوم بتخفيف المخاوف حول الضمان، وإذا كان البائع لا يزال غير راضٍ بعرضك بدون دفع، عليك التكيف مع طمعه أو طمعها. هنا يوجد تقنية لرفع السعر وتخفيف الشروط.

ابدأ دائماً التفاوض بسعر أقل، ولكن أن تكون راغباً برفع سعرك إذا وافق البائع تخفيف شروطه أو شروطها. هنا يوجد عينة من حوار:

«السيد البائع، دعني أطلعك كيف يمكن أن تكون الميزة بالنسبة لقبول عرضي بدون دفع أي شيء. إن قيمة الدفعة هي 10000

دولار. فإذا أعطيتك 10000 دولار كدفعة نقدية مقدمة، أين ستقوم باستثماره؟ ربما في البنك بمعدل فائدة 5 ٪ أو أقل. وعوضاً أن أعطيك 10000 دولار نقداً فسوف أقدم لك كمبيالة من 11000 دولار مقابل هذه القيمة بمعدل فائدة 10 ٪ وهذا يعني أنك سوف تكسب مبلغ إضافي 1000 دولار على الفور. هذا سيستغرق سنتين لكسب 1000 دولار في حسابك المصرفي بالإضافة لذلك، سوف أدفع لك 10 ٪ على الكمبيالة ـ 5 ٪ كاملة أعلى من أي مؤسسة إقراض».

حالما يكون البائعون مدركون لذلك، هم بالغالب سيكونوا أكثر رغبة بأن يكونوا مبدعين.

تقنية لا شيء يدفع 2: التأجير / الاختيار

سوف أطلعك كيف تقدم المنزل مرتين تقريباً بنصف النقود. يبدو جيداً؟ في الصحيفة، وفي قسم المنازل للإيجار، ابحث عن هذه المفاتيح: «استأجر لتملك»، «استأجر لتشتري»، «اختر لتشتري»، «اختيار التأجير». الشيء الذي تبحث عنه بائعاً شديد الحاجة الذي اشترى ملكية أخرى وهو الآن مكبل بمنزلين... وبأقساط لمنزلين. عند رغبة التأجير مع الاختيار، هذا البائع يعلن أو تعلن بأنه لا يحتاج إلى الدفع نقداً... فقط مستأجر راغب الذي ربما يريد أن يشتري في نهاية الأمر. ذاك هو أنت. دعنا نقدم مثالنا.

إن قيمة المنزل 100000 دولار وقرض يساوي 60000 دولار والأقساط بالنسبة للقرض المذكور 600 دولار شهرياً. يعلن البائع في الصحيفة بأنه يبحث عن شخص ما يستأجر الملكية ليساعده ذلك بتسديد قسط الرهن. لماذا هذا يمكن أن يكون جيداً بالنسبة لك؟ ثلاثة أسباب: (1) لا شيء يدفع نقداً. (2) إن الأقساط أقل من شراء نهائي. (3) تستطيع أن تثبت السعر اليوم على أمل أن الأسعار تزداد بسرعة قبل أن ينقضي اختيارك.

يوجد ثلاثة أمور يجب الاستفسار عنها والتي يمكن أن تجعل هذا الأمر أفضل:

1. حاول أن تثبت سعر الاختيار حسب سعر اليوم. إذا كان البائع يريد أن يحدد سعر الاختيار على أساس سعر تضخمي في المستقبل، عندئذٍ تكون في الواقع مجرد مستأجر .... وهذا ليس جيداً بما فيه الكفاية. أنت تريد أن تثبت أقدامك في صفقة تجارية رابحة.

2. اسأل دائماً عن أطول مدة ممكنة للاختيار ـ سنتان على الأقل، ثلاث سنوات أفضل، وخمس سنوات غير مرجحة في الغالب ولكنها تستحق التساؤل عن ذلك.

3. اسأل إذا كان من الممكن الحسم من الإيجار لصالح سعر البيع النهائي. هل تقبل بحسم مبلغ 100 دولار من الإيجار الشهري لصالح سعر الشراء النهائي إذا كنت مستأجراً مثالياً وتقوم بتسديد الدفعات في الوقت المناسب وعلى قاعدة «بدون منازعات».

مثال على التأجير / الاختيار: نفترض بأن بائعنا في هذا المثال يوافق على إيجار شهري مقداره 800 دولار وسعر الشراء 110000 دولار في ثلاث سنوات، مع حسم 100 دولار شهرياً من الإيجار لصالح سعر الشراء. أنت تنتظر ثلاث سنوات، مستمتعاً بأقساط شهرية أقل؛ وتقوم بإجراء بعض الإصلاحات البسيطة حتى تبدو الملكية جيدة حقاً، وقد قمت بتخمين الملكية. وقد حققت سعراً قدره 125000 دولار. إن سعر شراؤك 110000 دولار محسوماً منه رصيد شهري بـ 100 دولار الذي فاوضت عليه، والذي يصل إلى 3600 دولار خلال ثلاث سنوات. اخصم هذا المبلغ من 110000 دولار وبذلك يصبح سعر الشراء 106400 دولار. وهذا يعني أنك تملك قيمة ملكية قدرها 125000 دولار محسوماً منها 106400 دولار، أي 18600 دولار. وهذا ليس بالأمر السيئ بالنسبة للمستأجر.

فطنة وحكمة

الفكرة التي لا تبدو في البداية منافية للعقل، ليس هناك أمل

الآن لديك خياران: اشتري الملكية لنفسك أو قم ببيعها مع ربح. إذا كنت ترغب في شراء الملكية، يمكنك الحصول على قرض جديد من 112000 دولار ـ وهذا كافٍ لتسدد للبائع وأن تدفع تكاليف إنهاء العقد ـ وأنت الآن تصبح المالك. إذا كنت لا ترغب بتملك الملكية، تبدأ بالإعلان عن بيع المنزل وذلك قبل ستة أشهر من انتهاء مدة الاختيار، عليك أن تجد مشترياً يسدد نقداً 125000 دولار، وتضع في جيبك 18000 دولار نقداً كربح.

الآن، كيف يحدث ذلك في الحياة العملية.

وجدت إحدى طالباتي منزلاً فريداً جداً في بالم سبرينغز، كاليفورنيا، فيه مسبح على شكل بيانو. نعم، كانت فرصة نادرة مثل الفنان العظيم ليبرانس. كان المنزل معروضاً على أساس اختيار الإيجار لمدة سنتين بمقدار 400000 دولار وبدفعات من 2000 دولار شهرياً. والمشتري (طالبتي) تفاوضت على 500 دولار تحسم من القسط الشهري لصالح سعر الشراء النهائي. لقد قامت بتأجير المنزل على أساس أسبوعي للمستمتعين بعطلة أسبوعية، ولأن هذه الإيجارات الأسبوعية حققت لها دخلاً شهرياً إجمالياً يفوق 2000 دولار، فقد كان بإمكانها أن تكسب تدفق نقدي إيجابي جيد. بعد سنتين، قامت ببيع المنزل بسعر 425000 دولار. وبعد حسم 12000 دولار من أقساط الإيجار، فإن سعر الاختيار كان 388000 دولار، محققة بذلك ربحاً قدره 37000 دولار ـ دون أن نذكر التدفق النقدي الإيجابي الذي حققته من الإيجارات.

هذا ليس أمراً سيئاً على الإطلاق للتملك بدون دفع نقدي.

تقنية لا شيء يدفع 3: كل شيء ما عدا النقد

في الغالب، يود البائعون مبادلة ملكيتهم مقابل مواد ذات قيمة غير الدفع نقداً.

لقد استخدم أحد طلابي في الحلقة الدراسية دراجة نارية كدفعة نقدية. طالب آخر استخدم خدمات المحامي. لا توجد نهاية للأشياء التي يمكن أن تقدمها ككل أو جزء من الدفعة النقدية. إن طلابي المتخرجون استخدموا بنجاح، في أوقات مختلفة، الأشياء التالية:

- خدمات نجارة.
- إرث مستقبلي.
- كمبيالات شخصية غير مكفولة.
- قطعة أرض شاغرة صالحة للاستجمام.
- سيارة.

إحدى المرات، عندما كنت أتحدث إلى مجموعة في كولورادو سبرينغز، اقترب مني رجل ذو لحية. أوضح لي بأنه اشترى نسخة من كتاب لا شيء يدفع بسعر مخفض في قبو تجاري في اليوم الذي تلا تسريحه من العمل في محطة إذاعية. كان مندهشاً وبدأ بتطبيق التقنيات. كانت ملكيته الأولى عبارة عن منزل مزدوج الطوابق معروضاً للبيع من قبل ضابط في الجيش متحمساً للغاية والذي كان يتهيأ للانتقال إلى مقاطعة مجاورة. إن الحاجة هي أم الاختراع، هذا العاطل عن العمل، لا يملك نقداً ومشتري بدون دفعة نقدية مقدمة، قدّم عرضاً بدفع نفقات الانتقال إلى الضابط في الجيش مقابل دفعة نقدية لشراء المنزل المزدوج. لقد استعار من صديقه بطاقة الاعتماد، واستأجر شاحنة نقل، وحمل أثاث البائع وانتقل معه إلى المدينة الثانية. عجباً، وبالمناسبة كان ذلك المنزل الأول من 17 ملكية اشتراها خلال السنة التي تلت ذلك.

ومهما يكن الأمر، فإن ذلك كل شيء ما عدا الدفع نقداً.

تقنية لا شيء يدفع 4: وزع العبء المالي وتغلب

أنت لا تملك في بعض الأحيان مبلغاً إجمالياً من النقد لتسديد الدفعة

النقدية. ولكن باستخدام بعض التقنيات المعروفة قليلاً. تستطيع أن تجمع بعض الديون والنقد مساوية للمبلغ اللازم لإنهاء عقد الصفقة.

على سبيل المثال، نفترض أنك تقوم بالبحث عبر الـ MLS ووجدت بناءً مؤلفاً من شقتين معروضاً للبيع. يبلغ سعر البيع 210000 دولار ولكن قسم الملاحظات المدرجة في القائمة يشير إلى أن البائع سوف يتحمل التمويل بدفعة نقدية صغيرة. وهو متحمس كثيراً للبيع. وتكتشف أن إحدى الشقتين مؤجرة بمبلغ 1000 دولار في الشهر. ولدى المستأجر وديعة مكفولة بمبلغ 1000 دولار. وأنت تأمل أن تعيش في الشقة الأخرى من المنزل.

$$$

فطنة وحكمة

أنا مديرة منزل عجيبة: كل مرة أهجر فيها رجلاً، أقوم بإدارة منزله

– ساسا كابور

إن القرض الإجمالي بشراء هذه الوحدة السكنية بلغ 175000 دولار. الرهن العقاري الأول وقدره 150000 دولار يقع على عاتق البائع والرهن العقاري الثاني وقدره 25000 دولار يقع على عاتق البائع السابق. أنت تكتشف بأن السمسار العقاري صديق البائع ويقبل عمولة بنسبة 3 ٪ فقط. ويريد البائع الحالي أن ينهي الصفقة ويرضى بمبلغ 10000 دولار كدفعة نقدية مع معرفته التامة بأن قيمة العقار هي 210000 دولار على الأقل. فإذا كان بإمكانك أن تجد 10000 دولار تستطيع أن تشتريه بأقل من سعر السوق بـ 25000 دولار.

وزع العبء وتغلب عليه: فكرة 1: الإيجارات والودائع.

من أجل تغطية جزء من عملية الشراء سوف تحصل على سلفة من 1000 دولار عبارة عن وديعة مكفولة (عربون) تعود إلى المستأجر الحالي. إن عدداً كبيراً من الولايات والمحافظات تجيز للمشتري أن يستخدم وبشكل قانوني هذه الإيداعات بمثابة دين من أجل تسديد الدفعة النقدية.. في هذه الحالة سوف تنخفض حاجتك النقد بما يعادل 1000 دولار. فإذا رغب

المستأجر الانتقال من الشقة فعليك عندئذٍ أن تعيد له الوديعة (العربون). ولكن بعدها تكون قد وجدت مستأجراً جديداً يدفع وديعة مكفولة جديدة (عربون).

في حال إنهاء عقد الصفقة في اليوم الذي يستحق فيه تسديد الإيجار، تستطيع أن تحصل على مبلغ الإيجار وقدره 1000 دولار من المستأجر. وتستخدم هذا المبلغ في تسديد الدفعة النقدية. وبهذه الصورة تكون قد جمعت مبلغ 2000 دولار عبارة عن السلفة والإيجار وتبقى المشكلة في تحصيل 8000 دولار.

$$$

فطنة وحكمة

المصرفي هو زميل يقرضك مظلته عندما تضيء الشمس ويريد استردادها في اللحظة التي يبدأ فيها المطر

– مارك توين

وزع العبء وتغلب عليه: فكرة 2: تحمل التزامات البائع.

من الالتزامات المترتبة على البائع عند إنهاء العقد تسديد العمولة العقارية وتبلغ عادة 6 ٪ من سعر البيع. وفي هذه الحالة فإن البائع يلتزم بدفع نسبة 3 ٪ فقط من هذا السعر إلى صديقته الوسيطة العقارية: وأن عمولة بنسبة 3 ٪ من سعر الشراء 185000 دولار تشكل 5500 دولار. وبعد معرفة ذلك يمكنك مساومة الوسيطة العقارية بقبول كمبيالة من 6500 دولار بدلاً من 5500 دولار نقداً. لكنها توافق على استلام 2000 دولار نقداً وكمبيالة بالمبلغ الباقي 3500 دولار. وهذا أفضل من لا شيء. وبذلك تكون قد وفرت على نفسك العناء بتأمين 3500 دولار نقداً. إذن باستخدام الإيجارات والودائع بالإضافة إلى عمولة الوسيطة العقارية تكون قد خفضت الدفعة النقدية البالغة 10000 دولار إلى 4500 دولار. ولكن عليك أن تذهب إلى أبعد من ذلك.

تكتشف أن أحد الأسباب الرئيسية الكامنة وراء رغبة البائع ببيع العقار هو التخلص من بعض الديون القديمة ـ فاتورة من 2000 دولار

مستحقة للمستشفى أجور عملية جراحية إسعافية. تسأل البائع بأسلوب مهذب فيما إذا كان يسمح لك بتحمل هذا الالتزام بدلاً من تسديده نقداً عند إنهاء عقد الصفقة. يجيب البائع بالقبول مقابل تعهد يثبت تحرره من هذا الالتزام. تقوم بالتفاوض مع المستشفى من أجل تحرير البائع من هذا الالتزام بما يتناسب مع إمكانياتك. وبهذه الطريقة تحل مشكلة الدين وفي الوقت نفسه يصبح التزامك بالدفع نقداً أقل. بحيث يؤدي ذلك إلى تخفيض أكثر في هذا الالتزام بما يساوي 2000 دولار.... وعليك تأمين 2500 دولار المتبقية.

وزع العبء وتغلب عليه: فكرة 3: بطاقات الائتمان.

إذا كنت تتمتع بسمعة حسنة، عليك اللجوء إلى سلفة نقدية باستخدام بطاقات الائتمان المحلية للحصول على النقد. نعم، إن هذا يتيح لك زيادة إمكانياتك المالية. ولكن إذا كانت الملكية تشكل صفقة جيدة، فأنت لا ترغب في التخلي عنها لمجرد النقص في بضع آلاف من ال دولارات. وبإمكانك أن تسحب مقدماً 1000 دولار على حساب بطاقة الائتمان. ويتبقى عليك تأمين 1500 دولار.

وزع العبء وتغلب عليه: فكرة 4: احصل على قرض شخصي من صاحب المصرف.

بإمكانك الاجتماع مع مدير فرع المصرف الذي تتعامل معه وتطلب منه قرضاً شخصياً لمساعدتك في تأمين الدفعة النقدية. ويمكنك أن توضح له بأنك زبون جيد لعدة سنوات وتحتاج إلى نقد إضافي لفترة قصيرة. لنفترض أن المدير لم يوافق على هذا الطلب. فهذا يمنحك الفرصة للبحث عن صاحب مصرف آخر. ولكن بهذه المناسبة، وقبل أن تقدم على فتح حساب عليك أن توضح لمدير الفرع هدفك بعيد المدى ـ أن تقيم علاقة مع

SSS

فطنة وحكمة

الحياة هي اللعبة الوحيدة التي يكون فيها القصد من اللعبة أن تتعلم القواعد
– اشليغ بريليانت

المصرف وتحقق رقماً قياسياً باستمرار مع مرور الزمن والذي يسمح لك باستدانة مبالغ أكبر فأكبر وتحصل بذلك على ميزة فرص الحصول على النقد ولفترات قصيرة. عليك أن تجد صاحب المصرف بحيث يكون سهل الانقياد والاقتناع بذلك. يمكن بعدها البدء بإقامة هذا النوع من العلاقات.

وزع العبء وتغلب عليه: فكرة 5: الأثاث وأجزاء الملكية.

تجد أن العقار الشاغر يحتوي على ثلاجة بحالة جيدة، أريكة، وعدة أسرّة، وفرن ميكرويف. وفي الكراج الملحق بالبناء توجد دراجة نارية يوافق البائع على إعطائها لك بسبب عطالتها. تقوم بالإعلان عن مزاد أغراض شخصية بعد موافقة المالك وتحقق مبلغاً إضافياً قدره 750 دولاراً وبالمناسبة توجد طريقة أخرى للحصول على النقد بتجزئة أقسام الملكية التي تنوي شرائها. إحدى المرات اشتريت منزلاً وحققت نقداً عندما قمت ببيع الجزء الخلفي من قطعة أرض عميقة إلى أحد الجيران. وصديق لي اشترى بناء من شقق وقام ببيع أشياء قديمة من مجموعات مجهزة بالأثاث.

بعد الحصول على 750 دولار من مزاد الأغراض الشخصية، ما زال ينقصك 750 دولار.

وزع العبء وتغلب عليه: فكرة 6: استخدم الحسومات على الرهونات العقارية الحالية المحجوزة بصورة شخصية.

لقد سبق أن علمت بأن الرهن العقاري الثاني على الملكية بمبلغ 25000 دولار محجوزاً لدى شخص معين. تقوم بالاتصال مع مالك الرهن العقاري وتقدم له 15000 دولار نقداً على السند الذي يملكه بمبلغ 25000 دولار. ومن الشائع في هذه الحالة أن يقبل حامل السند الحصول على النقد مقابل

حسم كبير. لنفترض أنه قبل بذلك. فمن أين تؤمن المبلغ نقداً؟ إذا قمت بالاتصال مع شركة تمويل صغيرة، يمكن أن تحصل على قرض نقدي جديد مقابل رهن العقار قيمته 18000 دولار. إن الرهن العقاري الجديد يغطي الرهن العقاري الثاني الأساسي بمبلغ 25000 دولار وبعد الحصول على الحسم. وبعد الانتهاء من تغطية تكاليف هذه الصفقة وأمور أخرى. يبقى لديك فائض 1500 دولار لإتمام الدفعة النقدية.

يمكن تلخيص ذلك بما يلي:

سلفة ووديعة مكفولة 1000 دولار.

الإيجار المحصّل نقداً 1000 دولار.

ائتمان عمولة الوسيط العقاري 3500 دولار.

نقد من بطاقات الائتمان 1000 دولار.

قرض شخصي من المصرف لا شيء.

نقد من مزاد الأغراض الشخصية 750 دولار.

نقد متبقي من الرهن العقاري الثاني 1500 دولار.

مجموع الديون والنقد المتحصل + 10750 دولار.

الدفعة النقدية المطلوب تسديدها - 10000 دولار.

المبلغ المتبقي لإنهاء العقد 750 دولار.

يأخذ إنهاء العقد مجراه الطبيعي ويكون كل فرد سعيد بذلك.

حامل الرهن العقاري الثاني السابق يحصل على 15000 دولار نقداً.
وهو سعيد بما حصل.

حامل الرهن العقاري الثاني الجديد يقرض 18000 دولار، مكفولة بملكية قيمتها 210000 دولار. وهو سعيد بذلك.

ينهي الوسيط العقاري مهمته بـ 2000 دولار نقداً وكمبيالة بمبلغ 3500 دولار. وهو سعيد بذلك.

ما زال المستأجرون يعيشون في الشقة المجاورة لك وهم

تحقق شركة بطاقات الائتمان التي أقرضتك 1000 دولار نسبة 18 ٪ وهم سعداء.

ينهي بائع المنزل المزدوج عملية إنهاء العقد ويحصل على الدفعة النقدية - وهي لا تشكل مبلغاً كبيراً - لكنه سعيد بإنهاء هذا الفصل من حياته لينتقل قدماً نحو مرحلة جديدة.

وتحقق أنت خطوات جيدة بإنهاء صفقة المنزل المزدوج قيمته 210000 دولار وبرهن عقاري بلغ مجموعه 168000 دولار - بذلك تكون قد حققت من الصفقة العقارية ربحاً من قيمة عقار تساوي 42000 دولار يُحسم منها الالتزام الشخصي تجاه المستشفى وتجاه الوسيط العقاري والمبلغ الذي حصلت عليه من بطاقة الائتمان خاصتك.

تقنية لا شيء يدفع 5: OPR

لقد سمعت بما يسمى OPM - مال الناس الآخرين money other people. وأنا أرغب بإعطاء مفهوم أوسع لهذا المعنى OPR - موارد الناس الآخرين - Resources people other.

الآن يمكنك القول وبصوتٍ عالٍ: «إذا كنت لا أملكه، فإن شخص آخر يفعل». إذا كنت لا أملك نقداً أو ائتماناً، أو تصريحاً مالياً أو حتى عمل - فإن شخصاً آخر يقوم بهذا الفعل - وربما يكون راغباً بتقديم قرض لك ضمن الشروط الصحيحة. على سبيل المثال، نفترض أن شخصاً ما يتصل

بك وفي جعبته الصفقة التجارية التالية:

لقد اكتشفت ملكية كبيرة قيمتها 100000 دولار على الأقل. وأستطيع شرائها بمبلغ 80000 دولار وبدفعة نقدية 5000 دولار فقط. ولكن يتوجب علي إنهاء العقد في 72 ساعة. وينقصني مبلغ صغير من المال في اللحظة الراهنة... أنا أحتاج إلى شريك. هل تقبل أن تكون شريكي مقابل نصف الربح؟! سأقوم بكل الأعمال، إدارة الملكية، وإجراء بعض الإصلاحات البسيطة لتصبح صالحة لشروط السوق. وسأتولى عملية البيع وكل التفاصيل الأخرى. وبصورة معقولة أتوقع بيع هذه الملكية خلال ستة أشهر وبربح قدره 20000 دولار. وسوف تحصل على نقودك التي دفعتها أي 5000 دولار بالإضافة إلى نسبة 50 ٪ من الربح أي ما يساوي 10000 دولار. وهذا يشكل نسبة 200 ٪ من نقودك في ستة أشهر. شيء مثير للاهتمام؟

كيف تشعر عند قراءتك لمثل هذا المقترح؟ إن شعورك سيكون في نفس الدرجة التي يشعر بها شريكك. الناس يحبون جمع المال. فإذا استطعت أن تطلعهم كيف يفعلون ذلك معك، سوف لا تفتقر على الإطلاق إلى الناس الذين يقرضونك ما أنت بحاجة إليه. لنفترض أن بعضهم يقول «أنا لا أملك 5000 دولار نقداً». بإمكانك أن تجيب: «هل تستطيع استدانة المبلغ». كيف؟. من بوليصة تأمينك على الحياة، من بطاقة الائتمان، من خطة تقاعدك، من مدير مصرفك، من منزلك، الأمر سيان. إن الصفقة لا · أين يأتي النقد، طالما تم تأمينه خلال 72 ساعة.

في بعض الأحيان لا تحتاج إلى النقد. أنت بحاجة إلى شخص ما يساعدك في تأمين قرض طويل الأجل. لقد اشتريت أول وأكبر بناء مؤلف من عدة وحدات سكنية دون أن أدفع شيئاً. لكن ذلك يتطلب رهن عقاري أولي جديد. ونظراً لأنني لم أستطع تأمين قرض كبير. فقد طلبت من شريك أن يقوم بتأمين القرض الجديد ـ مقابل الحصول على نصف الأرباح. لقد

اكتفى بتقديم توقيعه وبيانه المالي. هذا ما حدث. فقد أصبح شريكاً بنسبة 50 ٪ في بناء جميل. وكما ترى، إذا كنت لا تملك المال، فإن شخصاً آخر بإمكانه تأمين ذلك. وأن المدخل الأساسي هو أن تستطيع إقناع ذاك الشخص بإقراضك المال.

في كل ولاية، محافظة أو مدينة يوجد قواعد مختلفة حول إقراض النقد من مستثمرين محتملين. لذا يتوجب عليك بالتحديد الاستعانة بمحامٍ للتأكد من أن مساعيك بزيادة احتياجك من النقد تتماشى مع أحكام القانون. وإذا لم تفعل ذلك فربما تواجه مصاعب جدية ـ يمكن أن تؤدي إلى السجن. ويفضل أيضاً أن تلجأ إلى محامٍ محلي متخصص بالعقارات يعد لك عقد الشراكة.

وفي معظم الحالات فإن الشراكة تحقق المنفعة للطرفين فعلى سبيل المثال، أحد طلابي يعيش في منطقة سان فرنسيسكو تلقى مكالمة هاتفية من وسيطه العقاري المبدع، وهنا كانت الصفقة قبل عدة أشهر. أبلغ أحد المدراء التنفيذيين المشاركين في منطقة BAY بالانتقال إلى ولاية أخرى. وهذا يعني أنه وزوجته قررا بيع المنزل. ونظراً لأن الانتقال جاء مفاجئاً فقد عرضت الشركة شراء منزل المدير التنفيذي والذي قدرت قيمته بـ 322000 دولار. لقد سددت شركته كامل المبلغ وعهدت به لشركة قابضة لعرضه للبيع. وقد مرت ستة أشهر، وبسبب الجهد المتواضع جداً في تسويقه، بقي المنزل بدون بيع. وبالتالي فقد قررت الشركة الكبيرة التحرر من عبء الملكية.

قدم طالبي عرضاً 242000 دولار نقداً. على أن يحصل مع المشتري على قرض جديد وأن تقوم الشركة بدفع 5000 دولار نفقات العقد مع المشتري ورسوم القرض. وقدمت الشركة عرضاً آخر بمبلغ 245000 دولار ووافقت على دفع 5000 دولار. وكانت الملكية قد خضعت للفحص الفني وهي تتمتع بشروط ملائمة.

وهنا كانت الحاجة لتأمين قرض جديد ودفعة نقدية كبيرة. لقد استطاع ون تأمين 90 بالمائة من القرض الجديد وما زال عليهم تأمين 25000 للدفعة النقدية. وقد تمكنوا من اقتراض 15000 دولار من خطة التقاعد بهم. وبقي عليهم تأمين العجز من 10000 دولار. وما زال هناك بعض الوقت لإيجاد شريك. من حسن الحظ وافق أحد أعضاء الأسرة على إقراضهم الـ 10000 دولار المتبقية.

تذكر دائماً، إذا كنت لا تملك النقد، فإن شخصاً ما يفعل ذلك. معظم المبتدئين يبدأون باقتراض شيئاً ما من شخصاً آخر. لا تكن خجولاً. ألا يستحق حلمك فعل ذلك؟

وببساطة يوجد دزينات من تقنيات لا تدفع شيئاً فعال ـ أكثر بكثير مما أستطيع مشاركتك إياه في هذا الكتاب. ابحث عن موقعي على الانترنيت: WWW. multiplestreamsafincome.co

وكلمة المفتاح لا شيء يدفع. أو اتصل بمكتبي على الرقم 801 ـ 852 ـ 8700. وسوف أرسل لك تقريراً خاصاً يتضمن عدداً أكثر من تقنياتي المفضلة.

النشاط الحاسم 3 الحصاد

كيف تجني أرباحك

نعيد القول، بأن الأنشطة الثلاث الحاسمة لنجاحك في العقارات هي التالي:

- إيجاد الصفقات
- تمويل الصفقات
- حصاد الصفقات

كلمة حول الحصاد: هي مصطلحي من أجل جني ربحك والتمويل

المبدع يجب ألا يستعمل في خلق شيء جديد من صفقة سيئة - إذا لم يكن هناك ربحاً محتملاً - لا تقدم على الشراء حتى بدون أن تدفع نقداً.

إحدى المرات فاتحني أحد الأشخاص بالحديث، وكان متفاخراً بشراء منزل قبل عامين بمبلغ 150000 دولار دون أن يدفع بنس واحد. وتوقع أن يترك ذلك لدي انطباعاً جيداً. عندئذٍ بدأت بتوجيه بعض الأسئلة القاسية له:

السؤال: ما هو وضع تد..

الجواب: دفعات شهرية 1400 دولار. إيجارات 1000 دولار. مدين بـ 400 دولار شهرياً ولمدة 24 شهراً. مجموع ما يخرج من الجيب 10000 دولار. نبرة استياء !!!!

السؤال: هل ارتفعت قيمة الملكية؟

الجواب: لا. لقد دفع أكثر من اللازم عند الشراء. وكانت تستحق قيمة أقل مما دفعه.

السؤال: أين يكمن الربح في هذه الصفقة؟

الجواب: لا يوجد أي ربح. لم يكن هناك ربح على الإطلاق. وكان يفترض ألا تتم عملية الشراء على الإطلاق.

كان يتوجب عليه أن يوجه هذه الأسئلة القاسية لنفسه قبل أن يلزم نفسه بالشراء. وقبل أن تقدم على الشراء يتوجب أن تكون لديك فكرة عن اعتزامك بجني أرباحك. يوجد هناك طريقتان أساسيتان:

1. اشتري واحتفظ: هل في نيتك أن تشتري ملكية لتصبح مالكاً؟

2. ضربة Flipping: هل في نيتك أن تشتري ملكية بسعر أقل من السوق وتعيد بيعها بسرعة بعد الربح.

الشراء والاحتفاظ هو على وجه التقريب أرباح تدفق نقدي. الضربة هي

تقريباً مثل أرباح الأسهم. كنت على الدوام أشجع طلابي أن يفعلوا الاثنين معاً على الأقل: اشتري ملكية واحدة على الأقل في السنة واحتفظ بها في محفظتك الطويلة الأجل ونفذ ضربة واحدة على الأقل في السنة بشراء ملكية لجني الأرباح في أجل قصير. في الجزء التاسع سوف أحدثك أكثر عن الضربة.

كل من هذه الاستراتيجيات تتطلب مهارات مختلفة.

الاستراتيجية	المهارة الحاسمة
اشتري واحتفظ	خبرة إدارية - إيجاد
الضربة	مستأجرين متميزين ولفترة طويلة.
- البيع بسرعة	مهارة الشراء السليمة وخبرة في التسويق

في الفصل التاسع سوف أشاركك بالحديث عن طرق أكثر لجني أرباح كبيرة من الصفقات العقارية.

خلال العشرين عاماً الماضية ساهمت في تعليم مئات آلاف من الناس نظاماً كاملاً «أن لا تدفع شيئاً» وحققوا نجاحاً لا يصدق. وهنا فقط بعض الرسائل التي استلمتها.

الفصل التاسع



موردك الخامس
ثروة في حجز الرهن والتنازل

في الفصل الثامن تعلمنا كيفية اللقية، والتمويل، وجني الثمار من الصفقات العقارية. لقد أمضيت الكثير من الوقت من أجل تعليمك عن التمويل الخلاق لأني لم أقم بتمييز واضح بين المورد الرابع والمورد الخامس. فالمورد الرابع هو الشراء والاحتفاظ بالعقارات. في هذا الفصل سوف أعلمك عن المورد الخامس: الشراء والتنازل. التمييز الرئيسي بين هذين الموردين هو الوقت: طويل الأجل مقابل قصير الأجل.

قبل أن انطلق الحديث بشكل كامل عن التنازل القصير الأجل، أريد تذكيرك بتأثير طريقة شراء العقار والاحتفاظ به لفترة طويلة الأجل (المورد الرابع). وهذا مشابه تماماً لطريقة وارن بوفيت للشراء والاستمرار في سوق البورصة.

فإذا أصبحت ملكية ما حقاً تاماً من حقوقك لفترات طويلة من الزمن، فإنك في نهاية الأمر ستساهم بكل نقلة كبيرة في ارتفاع الأسعار. فمثلاً، منذ أن نشر كتابي الأول عام 1980، كان هناك عدة ارتفاعات وانخفاضات في

سوق العقارات. وخلال هذه الارتفاعات والانخفاضات، يميل المستثمرون في العقارات إلى ارتكاب أخطاء معينة كتلك التي يقوم بها المستثمرون في أسواق البورصة. فهم يشترون عندما يكون الجميع متحمساً (الشراء عالياً) ويبيعون عندما يكثر العرض في السوق (البيع منخفضاً). عندها يقولون بصراحة، «حاولت في العقارات. لكنها لم تنجح معي». لا أحد يجني المال من الشراء عالياً والبيع منخفضاً. فكما في الأسواق، أنت بحاجة للشراء عندما يقدم قليل الخبرة في السوق على البيع وتقوم أنت بالبيع عندما يقدم هو على الشراء.

التصريح الذي أطلقته في كتابي الأول ما زال صحيحاً.

«لا تنتظر لشراء العقارات. اشتر العقار وانتظر».

في عام 1982، جاء شاب في الرابعة والعشرين من العمر يدعى توم بينتر لحضور واحدة من حلقاتي. وإليك كيف يروي القصة.

كوني كنت طالباً في الجامعة في عام 1982، لم يكن لدي موارد مالية مثل الائتمان والمال لكي أستثمر في الملكية. فقط بدافع من الحلم والرغبة، بدأت مهنتي في الاستثمار. وقد استغرق مني ذلك سنة لإيجاد ملكية يمكنني شراؤها مقابل دفعة نقدية صغيرة مقدماً.

كنت أنشر الإعلانات في الصحف عندما تلقيت اتصالاً من مالك لبناء مكون من أربع وحدات من الشقق. لقد كان رجلاً كبيراً في العمر تعب من الإدارة. والقيمة كانت تقريباً 75 ألف دولار. وهو قد قام بشرائه قبل عدة سنوات، والعقار كان متحرراً من الالتزامات ولا يترتب عليه أية قروض.

تفاوضنا على سعر 60 ألف دولار مع دفعة نقدية مقدمة بمقدار خمسة آلاف دولار. وبدلاً من الذهاب إلى المصرف والحصول على تمويل جديد، وافق على تحمل العقد لمدة خمسة عشر عاماً بفائدة 10 ٪. حيث سأقوم بتسديد الدفعات إليه مباشرة بمقدار 591.03 دولار شهرياً.

أتممت الصفقة في الأول من الشهر. وعند إتمامها، سجلت في حسابي إيداعات ضمان بمقدار 800 دولار وإيجارات إضافية بمقدار 800 دولار. نظراً لأن دفعتي الأولى من الرهن لم تكن تستحق الدفع بعد ثلاثين يوماً، كان بمقدوري استخدام الإيجارات والإيداعات من أجل الدفعة المقدمة. لذلك، كانت دفعتي النقدية الفعلية حوالي 3.400 دولار.

بعد خمس عشرة سنة، وبعد عدد من الارتفاعات والانخفاضات في سوق العقارات، تم دفع القرض نهائياً. اليوم، العقار متحرر وبريء من الالتزامات تجاه القروض، وبقيمة 180 ألف دولار. لا يزال الوضع أفضل، حيث يضخ العقار تدفقات نقدية بمقدار 1.600 دولار على الأقل في كل شهر.

نفس الاستراتيجية فقط أضف أصفاراً

في عام 1997، صادفني وضع مشابه. فالبائع كان قد اشترى مجمع للشقق قبل عشر سنوات ونال أرباحاً جيدة. وقد تعب من الإدارة. العقار تكوّن من سبعة أبنية بقيمة 1.8 مليون دولار.

وتفاوضنا على سعر للشراء بمقدار 1.650.000 دولار، دون دفعة مقدمة. هو نال سعره. وتمت الصفقة من ناحية أخرى وفق شروطي. وقمنا بتحسين العقارات ورفعنا قيمة الإيجارات.

فإذا مضى كل شيء بشكل جيد، سيتم دفع قيمة العقارات خلال اثنان وعشرون سنة.

سئلت لماذا علي تحمل مشاكل وحدات الإيجار. الجواب بسيط. لدي «تعليل» كبير: ابني في العاشرة من العمر وهو حالم (متهرب من الواقع). علك قد شاهدت فيلم رجل المطر، بطولة توم كروز وداستن هوفمان. داستن هوفمان يلعب دور الرجل الحالم.

إن ابني سيحتاج إلى مساعدة مالية لبقية عمره. في عام 1993، وبعمر 34 عاماً، أصابتني نوبة قلبية. وكان هذا نداء لي للصحوة الكبرى. ابني سيعيش بعدي على الأقل ثلاثين أو أربعين عاماً. إنني أحاول وضع الأمور في مكانها الصحيح وذلك من أجل العناية بعائلتي في حال حدوث شيء ما لي.

فإذا كان لديك تساؤلاً كبيراً بما يكفي، فإنك ستستنتج الإجابة.

أنا فخور بأن توم قد قدم للعمل معي في منتصف الثمانينات وخلال خمس سنوات، ومن خلال السلوك الحسن والمثابرة، أصبح رئيساً وشريكاً كاملاً في شركة شالنج سيستمز المحدودة، وهي شركة واسعة الانتشار عبر البلد متخصصة في حلقات البحث. اليوم، لا يزال توم يحقق العديد من موارد الدخل التي ستتعلمها في هذا الكتاب. فاستراتيجيته الطويلة الأجل للعقارات (المورد الرابع) قد عوضت له بشكل جيد.

لكن للاستراتيجية القصيرة الأجل مكانتها أيضاً.

ما الذي يخلق الصفقات القصيرة الأجل؟

العقارات صعبة التحويل إلى سيولة. بمعنى آخر، لا يمكن بيعها بسرعة. ولكن الحال في سوق البورصة، عكس ذلك، حيث يسهل تحويل الأسهم إلى سيولة ـ فإذا اشتريت سهماً في هذه اللحظة، يمكنك بيعه بعد ثلاثين ثانية. وبسبب كون العقارات بطيئة البيع، فإن المستثمرين الأذكياء في العقارات يمكن أن يجنوا أرباحاً طائلة عن طريق تحملهم مخاطر صعوبة تحويل العقار إلى سيولة.

إننا نعلم بأنه، وضمن فترة زمنية معينة، الملكية التي نشتريها بسعر أقل من سعر السوق اليوم يمكن في نهاية الأمر إعادة تسويقها وتحقيق الأرباح.

وبنفس الوقت، ربما يتوجب علينا تسديد دفعات شهرية، ونقوم بحل وضع حرج لمستأجر، أو تحديث وتجديد للعقار، أوحل مسألة متعلقة بموقع العقار - أو إيجاد حل لمشاكل أخرى لا تعد ولا تحصى. بمعنى آخر، إننا نجني المال من حل المشاكل. وكلما زاد عدد المشاكل التي نحلها، كلما زاد المال الذي نجني.

في الفصل الثامن، تعلمنا على الأقل عشرين مشكلة يمكن أن تواجه الناس وتجبرهم على بيع ملكياتهم. وكلما أصبح الناس أكثر يأساً، كلما كانوا بحاجة أسرع للبيع ويصبحون أكثر مرونة. والطريقة الوحيدة للتأثير بعملية بيع سريعة هي القيام بأمر من الأمرين: خفض السعر، أو عرض شروط مالية مغرية - مثل دفعة نقدية مقدمة صغيرة. فإذا كنت صياداً حقيقياً في صفقات العقارات، عندها يجب أن تملك القدرة على التأثير في أحد هذين الأمرين - السعر أو الشروط ويفضل كليهما. وإن لم يكن ذلك، فلا تشتري.

هنالك عدد أكبر من الصفقات متاح في مجال حجوزات الرهن منها في أي مجال آخر للعقارات.

فرصة صفقة رقم 1 : حجز الرهن

لماذا يجنح الأفراد إلى التخلص من الملكية الجيدة للغاية؟ لماذا سيكون لديهم الرغبة بالمغامرة بإجراء تخمين لديونهم؟ ولماذا يواجهون الإحراج الناجم عن إجبارهم على الخروج من منزلهم؟

حسناً، مهما يكن السبب، ووفق بيانات اتحاد أصحاب مصارف الرهن العقاري، فإن أكثر من 400 ألف منزل تم حجز رهنهم في السنة الماضية ... أي أكثر من 33.500 بالشهر في شمال أمريكا. كم من هذه المنازل تحتاج لشرائه لتكسب ما يكفي من الأرباح لتعادل أو تتجاوز راتبك السنوي الحالي؟ فقط واحد.

فعقار واحد جيد يُشترى ويُباع يمكن أن يدعمك لسنة! في الواقع، إذا ثابرت لفترة كافية، فإنني أعتقد بأنك ستجد على الأقل صفقة ملكية واحدة جيدة كافية للانطلاق في حياتك. لكنك على الأرجح لا ترغب بتصديق ذلك بعد. لذلك دعنا نقلل التوقعات ونفترض بأنه في وقت ما في السنوات الخمس التالية، وببحث مستمر، ستجد عقاراً واحداً ممتازاً يمكنك شراؤه أخفض بـ 20 ٪ من سعر السوق. هل تظن بأن ذلك واقعياً؟

حتى لو لم تكن العقارات «مجالك»، يجب عليك على الأقل أن ترغب بتعلم عدة أسس بحيث يمكنك شراء مكان إقامتك الشخصية بحسم كبير. فإذا رغبت بالحصول على تقرير مجاني حول «كيفية توفير 100 ألف دولار عند شرائك لمنزلك التالي»، اذهب إلى العنوان www.multiplestreamsofincome.com وادخل الكلمة المفتاح (توفير مائة ألف)، أو اتصل بمكتبي على الرقم 8700 ـ 852 ـ 801.

اصطياد صفقة من حجوزات الرهن

إن واحدة من أكثر الطرق فعالية لاكتشاف عقار للبيع بالجملة هي البحث عن حجوزات للرهن. عندما يخفق أصحاب العقارات بدفع الدفعات الشهرية عن عقاراتهم، فإن قروضهم تصبح متأخرة الدفع. وكل مؤسسة إقراض لديها تعليمات مختلفة لمعالجة التأخير عن الدفع.

ويبدأ ذلك عادة برسالة تذكير لطيفة تطلب من الزبون أن يسدد دفعاته أو دفعاتها في التاريخ المحدد. وهذا يتبع بسلسلة من رسائل الإنذار منتهية إلى مذكرة رسمية بالتخلف عن الدفع. واستناداً إلى حيث تعيش، فإن المجال الزمني بين مذكرة التخلف عن الدفع والبيع الفعلي للرهن المحجوز يتراوح بين تسعين إلى 365 يوماً. كما يمكن أن يكون هناك أيضاً فترة لفك الرهن بعد بيع الرهن المحجوز. وعموماً، في أغلب الولايات تستغرق عملية حجز الرهن تسعين يوماً لا تتضمن مهلة فك الرهن. فعند التقصير عن

تسديد إحدى الدفعات، فإن معظم مالكي المنازل يمنحون عملياً مهلة تسعين يوماً قبل أن يفقدوا منازلهم.

هناك أربع مراحل هامة في عملية حجز الرهن:

- قبل البيع، قبل أن يعلن المقرض عن مذكرة التخلف عن الدفع لدى المحكمة
- قبل البيع، بعد أن يعلن المقرض مذكرة التخلف عن الدفع
- عند بيع الرهن المحجوز
- بعد البيع

قبل البيع: قبل مذكرة التخلف عن الدفع

لكل مرحلة مزاياها ومساوئها. فعلى سبيل المثال، القليل من المنافسة يحدث قبل أن ينشر المصرف مذكرة التخلف عن الدفع. وبشكل أساسي، فإن الأشخاص الوحيدين الذين يكونون على دراية بالتأخر عن الدفع هم المُقرض وصاحب الملكية. ولسوء الحظ فإنه من الصعب جداً إيجاد هؤلاء الأشخاص. وبالتالي أنت مضطر للوصول إليهم من خلال إعلاناتك في الصحف وأسلوبك الخاص في اقتناص مثل هذه الفرص.

قبل البيع: بعد مذكرة التخلف عن الدفع

بعد أن يتم الإعلان عن مذكرة التخلف لدى المحكمة، فإن القضية عندها تصبح معروفة لدى الجميع. يوجد هناك عدة شركات لخدمات حجز الرهن تبحث عن مثل هذه الإشعارات بالحجز على الرهن وتبيع الاشتراكات للراغبين بالدفع لقاء الاستفادة من هذه المعلومات. وعموماً فإن البائعين يصبحون مرنين بشكل متزايد عندما يقترب موعد حجز الرهن. في نفس الوقت، يكون هناك العديد من المشترين الآخرين الراغبين في التنافس.

عند بيع الرهن المحجوز

إذا عُرض الرهن المحجوز للبيع، فلديك خيار واحد فقط ـ أن تدفع كامل القيمة لحامل صك الرهن. وهذا، يتطلب الكثير من النقد لتقديم عرض عند بيع الرهن المحجوز: ففي حال فزت بالعرض، فسيكون لديك فقط وقت قصير للدفع نقداً لقاء قيمة الملكية. إنني أشجعك لزيارة المحكمة في المنطقة، واكتشاف متى سيحدث بيع الرهن المحجوز التالي، عندما تتواجد هناك وتراقب. ستجد العديد من العقارات مستحقة البيع في ذلك اليوم قد تم سحبها من المزاد لأسباب متعددة. ومن العقارات المتبقية بين الأغلبية الساحقة تحقق ربحاً ضئيلا فقط (القروض والرسوم القانونية قد تساوي أو تتجاوز القيمة) وبالتالي فإن لا أحداً يقدم عرضاً بصددها وتقوم الشركة المقرضة بسحبها من العرض. إن القليل من العقارات يستحق فعلاً تقديم العروض من أجله. ولكن أحياناً، تتاح هنالك صفقة استثنائية. وفي بعض الأحيان ينتهي الأمر بتنافس حاد (حرب) عند تقديم عروض أسعار مع مستثمر آخر. واحد من طلابي المبتدئين بدأ بتقديم العروض مع مستثمر متمرس. وعندما انتهى تقديم العروض. فإن طالبي الشاب فاز بالعرض. عندها دنا منه المستثمر المتمرس وقدم إليه عرضاً نقدياً على الفور بقيمة ألفي دولار ليغير موقفه تجاه الملكية. وقد وافق على ألفي دولار نقداً مقابل خمسة عشر دقيقة من العمل. لا أنصحك بمحاولة شراء ملكياتك عند بيع محجوز، لكن من المفيد مشاهدة كيف يجري ذلك.

ما بعد البيع

في اللحظة التي يقوم فيها المقرضون بالحجز على رهن، يصبح أولئك المقرضين أكثر مرونة وبشكل ملحوظ. الآن هي مشكلتهم ويريدون التخلص منها ... فهم يظهرون في الواقع العديد من أعراض «مرض عدم الرغبة في الحفاظ على الملكية». حتى يمكن أن يكونوا مقتنعين، وتحت الظروف

الملائمة، أن يبيعوك الملكية بأقل من قيمة الرهن. وهذا ما يطلق عليه عادة في مجال الأعمال، كبيع النسيئة sort sale فعلى سبيل المثال، لنفترض بأن المقرض حجز الرهن على منزل قيمته مائة ألف دولار مقابل 95 ألف دولار للعقار المرهون. فإذا لم يقدم أحدهم سعراً في المزاد، فإن المُقرض يحتفظ عادة بالمنزل. وفي أحيان كثيرة فإن المقرض سوف يدرس عرضاً لأقل من 95 ألف دولار ويتحمل خسارة من أجل التخلص منه.

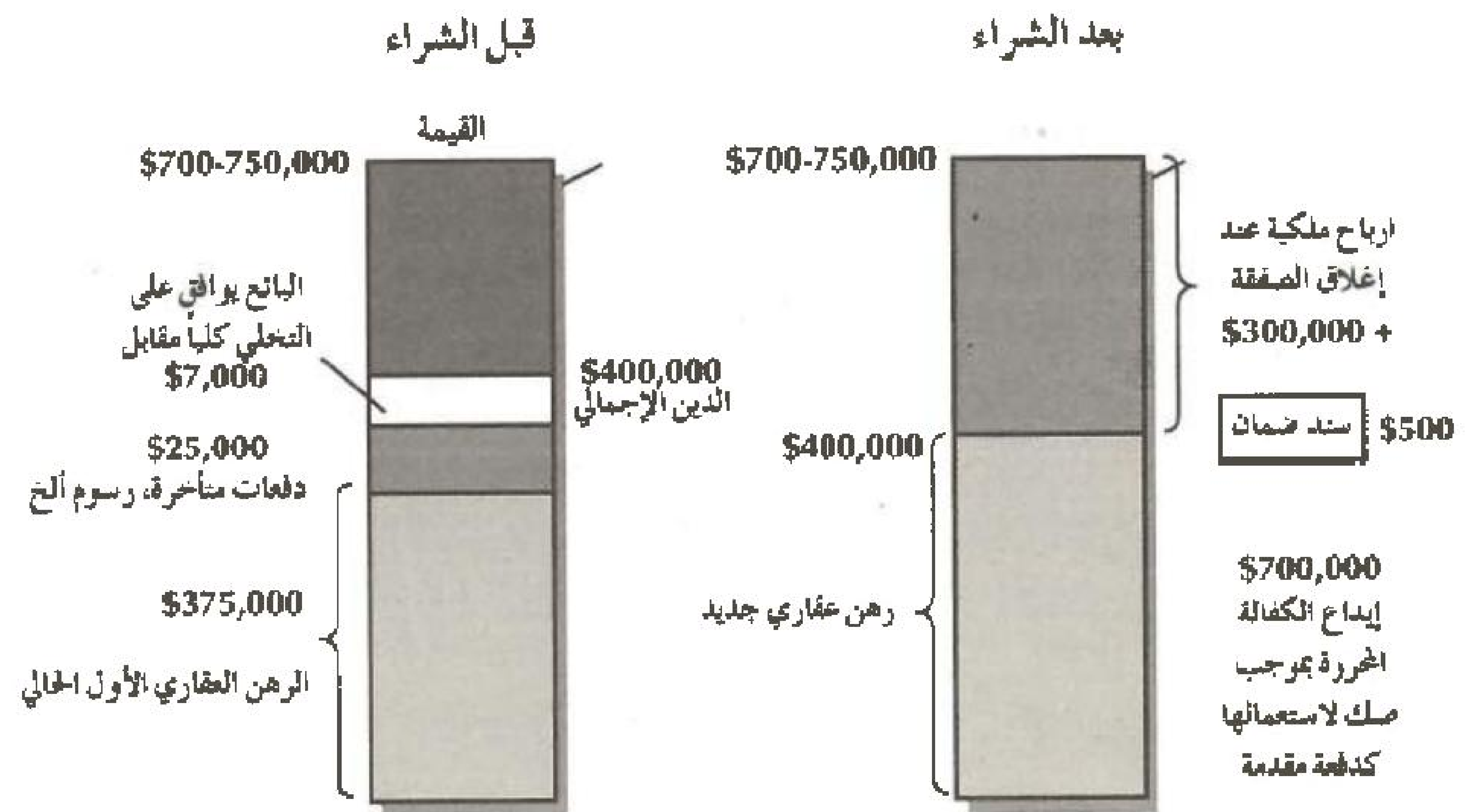
يمكنك شراء رهن محجوز في أي من هذه المراحل، قبل البيع وما بعد البيع. دعني أُعطيك بعض الأمثلة الواقعية. (إن بعض المبالغ في هذه الأمثلة تم تعديله لسهولة الإيضاح).

دراسة حالة رقم 1: قبل حجز الرهن/ قبل مذكرة التخلف عن الدفع

إن أحد طلابي، ويدعى جيم، في فلوريدا، اكتشف مكاناً ممتازة من خلال الاتصال مع مؤسسات الإقراض للاستفسار فيما إ لديهم أي قروض تأخر دفعها. وقد وجد مؤسسة إقراض صغيرة منحت قرضاً رافقته متاعب وقد منح مركز صغير لبيع الثياب ـ يشمل عدة مخازن لبيع التجزئة في منطقة تجارية. وقد حاول ممثلو المقرض مساعدة صاحب الملكية بالطرق القانونية من خلال إبلاغه مذكرة تخلف عن الدفع لكن لم يكن بمقدورهم إيجاده. لذا أشاروا على جيم أنه في حال نجاحه بإيجاد البائع، فعندها ربما يرغبون بمساعدته في شراء الملكية عندما تصبح متاحة. لقد بلغ القرض 375 ألف دولار تقريباً ممنوحاً لملكية تبلغ قيمتها حوالي 750 ألف دولار. إن دفعات القرض المتأخر تسديدها بلغت حوالي 25 ألف دولار.

بدأ جيم عمله في البحث واستطاع أخيراً اكتشاف مكان البائع في جزر الكايمان. كان البائع قد هجر الملكية نهائياً. سأل جيم البائع كم يريد لقاء ملكيته. أجاب البائع بأنه سيكون راضياً بأي شيء ـ ماذا بشأن سبعة آلاف

دولار نقداً؟ وقد أوضح جيم بأن الوثائق ستحول إلى جزر كايمان بين ليلة وضحاها وعند الحصول على توقيع البائع، فإن مبلغ السبعة آلاف دولار سوف يحول برقياً إلى مصرف البائع لإتمام الصفقة. (انظر الشكل 9 ـ 1)



الشكل 9.1 كيف توخدت عملية فلوريدا

وبذلك، توفرت لجيم الإمكانية بالحصول على 350 ألف دولار على شكل أسهم في ملكية فقط مقابل سبعة آلاف دولار نقداً. بعد ذلك دنا من المقرض، الذي اتفق معه على إضافة الدفعات المتأخرة (25 ألف دولار) إلى القرض الأصلي (375 ألف دولار) ومنح جيم قرضاً جديداً بمبلغ (400 ألف دولار). وبناء عليه فإن وضع المصرف تم إحاطته بالاهتمام اللازم.

إلا أن الدفعة المقدمة البالغة سبعة آلاف دولار شكلت عقبة أمام جيم لعدم وجودها بحوزته. إلا أن معرفته بأساليب التمويل الخلاق اختصرت الزمن: كان هناك العديد من الطرق لتأمين سبعة آلاف دولار، لقد نجح جيم بإيجاد حل خلاق للغاية عندما اكتشف من خلال تحليله لواقع الملكية بأن شركة الكهرباء كانت تحتجز إيداع ضمان بمقدار سبعة آلاف دولار لتضمن

تحصيل فواتير استهلاك المستأجر من هذه المرافق. لقد سأل جيم شركة الكهرباء فيما إذا كانت تقبل إيداع ضمان أقل وتحرر بعضاً من هذه المبالغ. أجابت الشركة بأنها ستحرر كامل المبلغ فيما لو أرسل جيم بالبريد سند ضمان بكامل المبلغ. ما هو سند الضمان؟ إن سند الضمان يشبه بوليصة التأمين. فهو يضمن (أو يكفل) بالدفع لشركة الكهرباء في حال تخلف المستأجرين عن دفع فواتير الاستهلاك. كم يكلف ذلك بالضبط؟ في هذه الحالة أقل من 500 دولار.

عند إتمام العملية إليك ما حدث: أقدم جيم على شراء سند ضمان مقابل 500 دولار. وبذلك يكون جيم قد أرضى شركة الكهرباء، التي قامت بتحرير مبلغ سبعة آلاف دولار نقداً. وقد استُخدم هذا المبلغ من قبل جيم كدفعة نقدية مقدمة. كما أن المالك المتأخر عن الدفع قام بتوقيع الوثائق الخاصة ببيع بنائه بعد استلام مبلغ السبعة آلاف دولار. فهذا المبلغ المستلم من شركة الكهرباء تم إرساله إلى البائع المتأخر عن الدفع في جزر الكايمان. وخرج جيم من هذه الصفقة مالكاً فخوراً لملكية ممتازة محققاً ربحاً فورياً في صورة ملكية بمقدار 350 ألف دولار. وبعد مضي شهر قام بالتنازل عن هذه الملكية وحقق ربحاً نقدياً بلغ 150 ألف دولار.

هذا مثال عن شراء صفقة ملكية قبل الإعلان عن مذكرة التخلف عن الدفع.

دراسة حالة رقم 2: قبل حجز الرهن/بعد مذكرة التخلف عن الدفع

واحدة من أفضل الخريجات عندي كانت امرأة من منطقة لوس أنجلوس. وفي آخر مرة تحادثنا فيها، كانت وزوجها يشتريان بنجاح من أربعة إلى خمس رهونات محجوزة في السنة. إن أكثر صفقة مربحة من صفقاتها كانت عبارة عن ما قبل الحجز على الرهن فقد بلغ رصيد القرض الواجب تسديده 17 ألف دولار تقريباً. ومع مزيد من التفحص، اكتشفت أن

المنزل يقع في الجوار للمنازل التي تتراوح قيمتها من 150 ألف دولار إلى 200 ألف دولار. وهذا أتاح لها فرصة كبيرة للحصول على حصة من الأرباح من هذه الملكية. وقد قامت بتفتيش المنزل ووجدت أنه في حالة يرثى لها. (عل هذا السبب كان وراء أن أحداً من الجيران لم يزعج نفسه بتفحصه). كان يقطن المنزل ثلاث مراهقين توفيا والداهم مؤخراً. وعندما زارت المنزل، عرض عليها الشبان أكواماً من الرسائل غير المفتوحة والمرسلة من قبل المصرف لم يعرفوا ماذا يفعلون بها. وكانت هذه عبارة عن مذكرات حجز الرهن. أعلمت الشبان بأنهم ضمن مدة الحجز على الرهن. مع ذلك كان الوقت متأخراً جداً تقريباً. وكان عليهم التصرف على الفور. وبسبب سلوكها الذي أوحى لهم بالثقة، أوكل لها الشبان متابعة شؤونهم وتمكنت بعدها من إيقاف الحجز على الرهن. كما قامت بتدبير المال اللازم لإتمام التحديث الكامل للملكية. (حيث كان هناك ثقوب في الجدران، نوافذ مكسورة، آثار دراجة نارية على المرج ـ فوضى). وقد كلفت الشبان المراهقين بعملية إصلاح الملكية، وبعد عدة أشهر لاحقة تم بيع هذه الملكية، كما تم توزيع الربح البالغ 100 ألف دولار بين الشبان المراهقين والمستثمرة الطيبة. فبدون مساعدتها، لم يكن هناك أدنى شك بأن الشارع كان مصير هؤلاء الشبان بدون أن يتاح لهم ملكية أي شيء.

في كل مرة أفكر فيها بهذه المرأة، يذكرني هذا بأن المستثمرين في العقارات يمكن أن لا يكتفوا فقط بحل مشاكل الآخرين وإنما يمكن أن يكونوا أيضاً منقذين لهم.

دراسة حالة رقم 3: شراء العقار عند بيع الرهن المحجوز

قبل عدة سنوات خلت، أقمت ندوة عن الحجز على الرهن في بالتيمور في ماريلاند، فإن مبيعات الرهن المحجوز تحدث عادة وفق مراحل متعلقة بالملكية والتي سيصار إلى حجز الرهن عليها (وهذا خلافاً للمراحل

التي تتبعها المحاكم في الولايات الأخرى). وقد أخذنا كافة الإجراءات اللازمة ليتمكن جميع الطلاب الكف عن المشاهدة الحية لبيع رهن محجوز. وقد وصلنا إلى مكان مبيع الرهن المحجوز في الوقت المحدد في حافلتين مليئتين بالأشخاص. واقتصر الأشخاص الآخرون المتواجدون هناك على القائمين على المزاد ومستثمر وحيد، هو السيد روشكايند. لا حاجة للقول بأنه قد أصيب بخيبة أمل بعد رؤيتنا عند الوصول لأنه ظن بأننا سنعرض أسعاراً منافسة له. إلا أنه شعر بارتياح عندما علم بأننا هناك فقط للمشاهدة. وقد تابع شراء الملكية بالسعر الأدنى المعروض ـ وحقق ربحاً كبيراً. وقد استغرق الأمر كله عدة دقائق فقط.

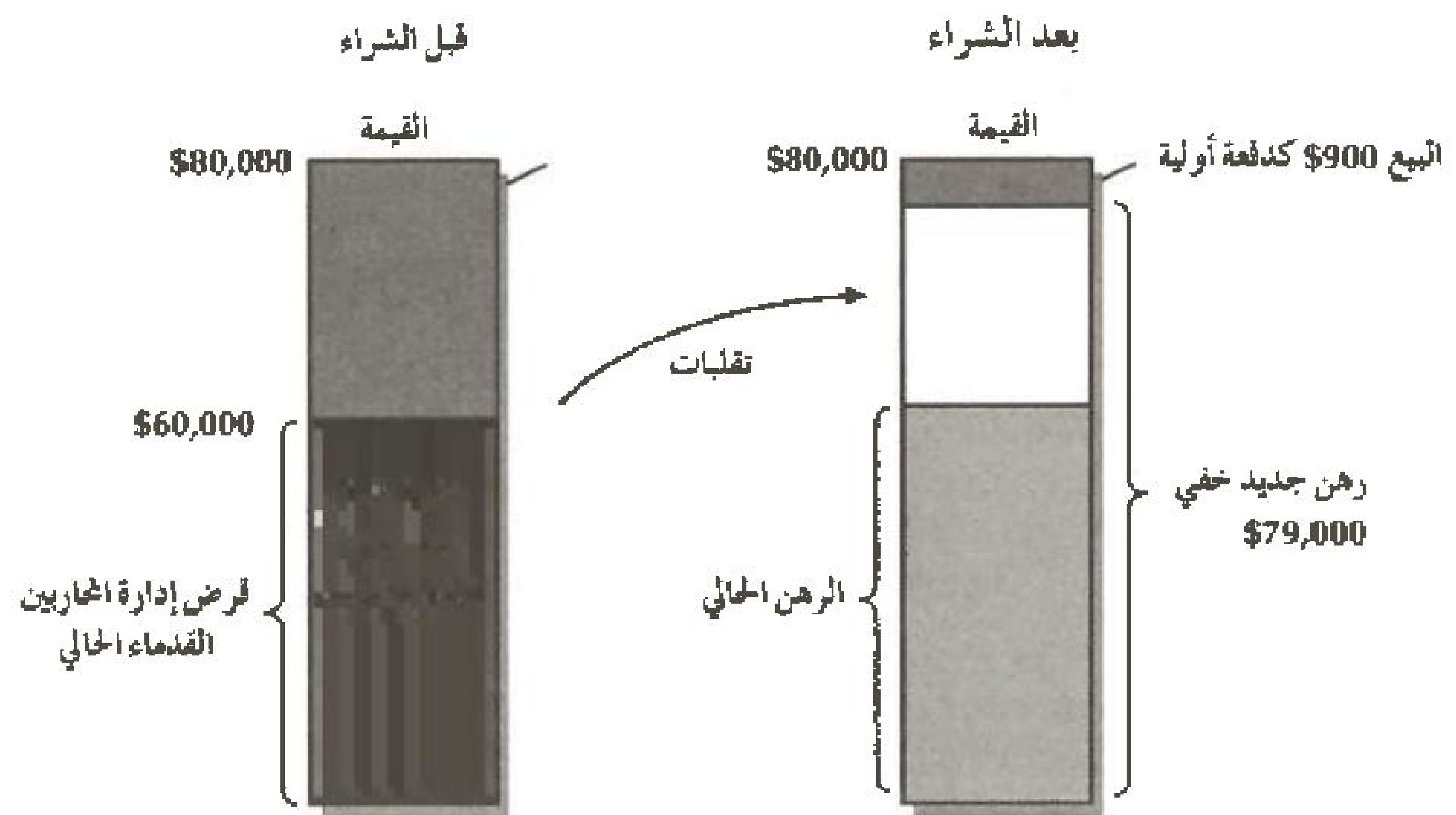
وبعد الانتهاء من عملية البيع بدأنا بالحديث مع المستثمر. وبعد عدة ملاطفات علمنا بأنه كان أكبر مالك وحيد لمنازل الإقامة في كامل أنحاء ولاية ماريلاند، ويملك أكثر من ثلاثة آلاف منزل عائلي مفرد بمحفظته. وبما لا يزيد عن 25 سنة كان يقوم بشراء الملكيات من الرهونات المحجوزة وجمع بذلك ثروة صافية هائلة. وكان العديد من المنازل بريء الذمة من التزامات حجز الرهن، مما حقق له تدفقاً نقدياً إيجابياً كبيراً. وقد بعث البهجة فينا عندما وافق السيد روشكايند على المشاركة في محاضراتنا في الصف وأمضى ساعات عدة أطلعنا خلالها على خبرته الواسعة وحكمته. وكان ذلك وصفاً لا يُنسى للقدرة على ابتياع استراتيجية متفردة ومدرة للأرباح على مدى طويل من الزمن. لم يكن باستطاعتي الكتابة عن ذلك بشكل بأفضل.

دراسة حالة رقم 4: شراء العقارات ـ بعد حجز الرهن

أحد طلابي، ويدعى جون بيرلي، كان مخططاً مالياً في منطقة سان فرنسيسكو. وبعد حضوره ندوتي، انتقل إلى فونيكس في أوائل التسعينات لشراء رهن محجوز لإدارة المحاربين القدماء مستخدماً استراتيجية فريدة.

فبدلاً من أن يكتفي بالشراء والمحافظة على كل ملكية، كان يقوم بالتنازل عنها وإعادة بيعها مباشرة.

لقد كانت صفقة نموذجية: فقد اشترى جون منزلاً قدِّرت قيمته بـ80 ألف دولار من إدارة المحاربين القدماء الحكومية مقابل 60 ألف دولار للرهن المحجوز مع دفعة نقدية مقدمة صغيرة. بعدها قام بنشر إعلانات في الصحف يعرض إعادة بيع المنزل لقاء قيمة 80 ألف دولار وبدفعة نقدية مقدمة تبلغ 900 دولار. وقد جذب هذا العديد من الاتصالات. ويأتي ربح جون على شكل دفعات التي يسددها جون ثانية مقابل الرهن المستور، كما مبين بالشكل 9 ـ 2.



الشكل 9 .2 كيف تحول حجز رهن فو نيكس إلى إعادة بيع

ويبدو أن ذلك لا يشكل ربحاً كبيراً ما لم تعلم بأن جون كان يشتري ويعيد البيع من أربعة إلى خمسة منازل في الشهر ! وفي آخر مرة تكلمت فيها معه، كان قد اشترى وأعاد بيع أكثر من 800 منزل وفق هذه الطريقة. وفي كل مرة احتفظ بعباءة رهن مع دفعات شهرية. وأن حصصه المتراكمة في عباءة الرهن هذه شكلت إجمالاً بمقدار ملايين ال دولارات، بالإضافة إلى تدفق نقدي بعشرات آلاف ال دولارات شهرياً. وبشكل لا يمكن تجاهله، فقد استغرق ذلك سنوات من الجهود المركزة والمكرسة، كما لا يمكن الإغفال بأنها كانت طريقة فعالة لتحقيق دخل متعدد بصورة مستمرة.

إليك مثال آخر من بوب شوماخر في جورجيا:

> أنا متخصص في الرهونات المحجوزة والصكوك الضريبية لنقل الملكية العقارية. وقد علمت عن هذا المنزل الكائن في ماكون بجورجيا، وذلك من خلال حضوري بيع لرهن محجوز في محكمة المقاطعة. لقد تم بيع المنزل في عام 1994 لقاء 108 آلاف دولار. وبعد حجز الرهن، تفاوضت حول شراء «بيع النسيئة الدين» من المقرض في حزيران 1999 لقاء 91 ألف دولار، على أن يتحمل المقرض معظم تكاليف إتمام الصفقة. وبعد أن قمت باستثمار حوالي 8 آلاف دولار في أعمال الدهان والإصلاحات الأخرى، بات من الممكن أن يستحق المنزل قيمة 120 ألف دولار أو أكثر. وباستخدام الائتمان على قيمة المنزل الحالية للدفعة المقدمة، كان بإمكاني شراء الملكية بدون أي إنفاق نقدي.

عقار واحد جيد يمكن أن يهيئ انطلاقتك مدى الحياة

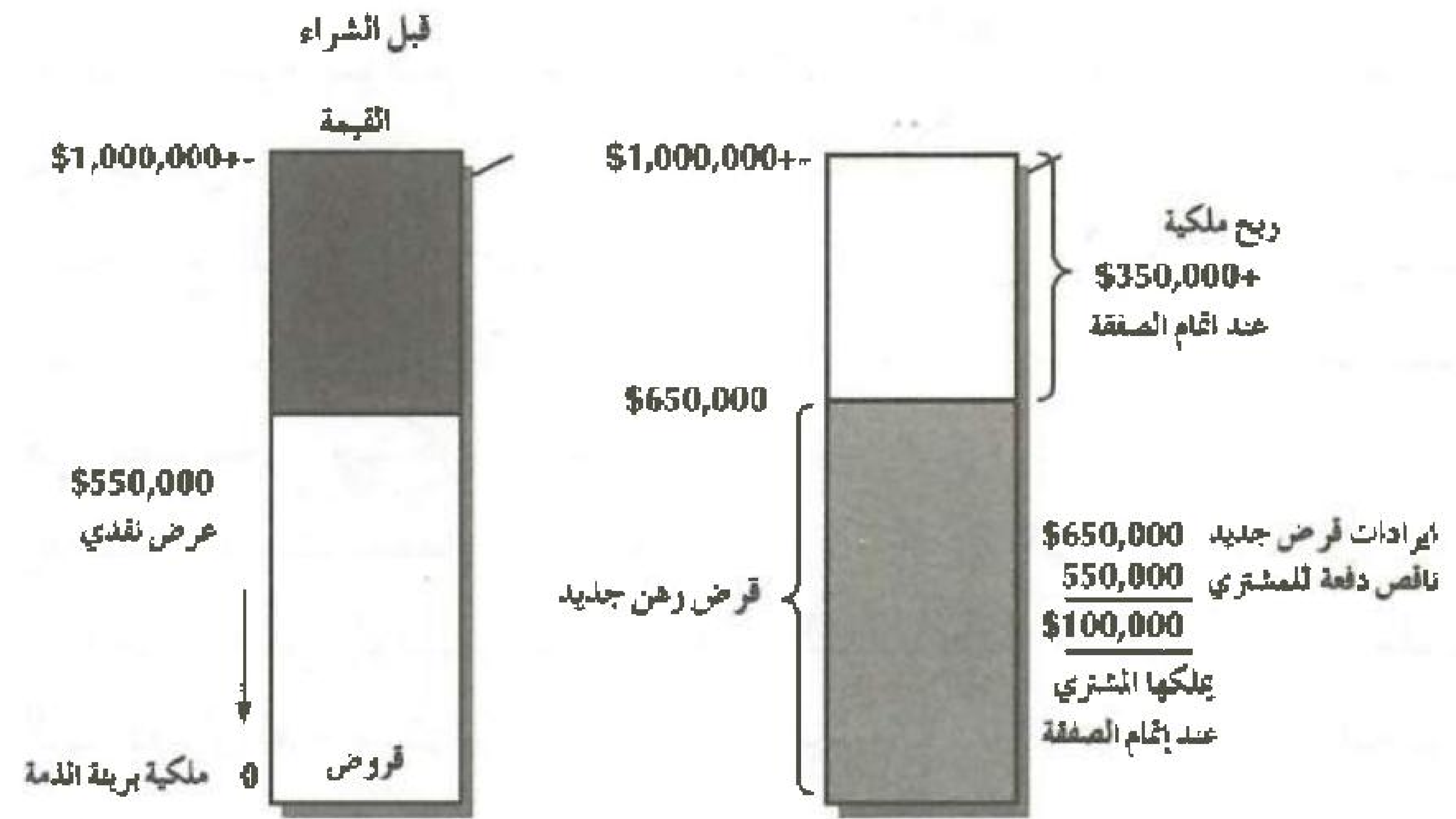
إحدى طالباتي في شيكاغو، كانديس، وجدت صفقة ملكية استثنائية ولدت من فكرة لامعة من صديق في الجامعة. وقد توجهت على الفور لإلقاء نظرة على الملكية بعد خروجها من الجامعة واكتشفت بناءً كبيراً مؤلفاً من عدة شقق مجدد بالكامل وبحالة ممتازة. وبدأت بحثها من خلال

الاتصال بالأرقام الموجودة على الآرمات المكتوب عليها «للبيع». وقد علمت بأنها كانت ملكية تمت تصفيتها بسبب هبوط المدخرات المحلية ومنح القروض. بعد أن قام صاحب البناء باقتراض مبالغ كبيرة من الأموال لتحديث هذه الوحدات السكنية، تأخر بعدها عن تسديد القروض. وقد حولت الملكية إلى آخر بعد حجز الرهن إلا أن المالك الجديد تعرض للإفلاس. ثم عهد إلى وكالة حكومية لبيع الملكيات المتبقية. وقد تم إجراء تخمين شامل للملكية وقدرت قيمتها بموجبه بمقدار 950 ألف دولار (وعلى الرغم من شعور كانديس بأن التخمين كان معتدلاً جداً) فقد تقدمت كانديس بعرض فوري مقداره 550 ألف دولار نقداً في خلال ثلاثين يوماً ـ عشرة آلاف دولار دفعة نقدية لعقد الصفقة ودون شروط ما عدا حق معاينة الملكية قبل إتمام الصفقة. وقد تم قبول عرضها على الفور.

وخلال ثلاثين يوماً من دنو يوم الموعد النهائي للصفقة، قامت بالترتيبات اللازمة لكي يلقي صاحب المصرف نظرة على العقار. وبسبب العلاقة الوثيقة معه، فقد وافق على إقراضها مبلغ 650 ألف دولار لقاء الملكية وعلى أساس القيمة التخمينية البالغة 950 ألف دولار. الشكل 9 ـ 3 يبين كيف بدا ذلك.

وبعد إتمام الصفقة، ذهبت حاملة شيكاً بقيمة 100 ألف دولار. كما أن الملكية تتضمن ربحاً في صورة قيمة بلغ على الأقل 300 ألف دولار مع تدفق نقدي إيجابي كبير. تخيل ذلك، عقار ممتاز. نقد عند إتمام الصفقة. ربح في صورة ملكية. تدفق نقدي إيجابي كبير. لا يمكن لذلك الأمر أن ينتهي بأفضل من ذلك. وفي اجتماع تناول الطعام في شيكاغو، أفضت لي كانديس بأن هذه الملكية ربما سيؤمن لها انطلاقة جديدة لمدى الحياة.

غالباً ما أخبرت طلابي بأنهم إذا كانوا سيتبعون هذه الاستراتيجية لفترة خمس سنوات من الوقت، فإنهم، أيضاً، سيكشفون النقاب عن عقار لديه



الشكل 3.9 صفقة شيكاغو: صفقة جيدة واحدة يمكن أن تضمن لك حياة مستقبلية

الإمكانية لتكوين مستقبلهم. إن ذلك يمكن أن يحدث في السنة الثانية أو السنة الخامسة... لكن في النهاية، فإن المرة الوحيدة في صفقة العمر سوف تقدم نفسها. عليك فقط أن تكون متأهباً عندما تصل فرصتك. آمل أن تجد فرصتك عاجلاً لا آجلاً. (إذا رغبت بتقرير مجاني عن آخر الاستراتيجيات حول الاستفادة عن حجز الرهن، زر الموقع www.multiplestreamsofincome.com ، الكلمة الدليلية حجز الرهن، أو اتصل بمكتبي على الرقم 5700 - 852 - 801).

فرصة صفقة رقم 2 : القلب Flippers

في الفصل السابع، في «اختيارات في سوق البورصة»، عرضت مثالاً عن ربح جيد كسبته عن طريق شراء حق بيع وشراء لعام واحد لمساحة من أرض جرداء. فبشراء هذا الاختيار، قمت بتوقيع عقد حق البيع وا حيث كان ذلك ملزماً قانونياً لكلا الفريقين.

وفي أي وقت تقدم فيه عرضاً لشراء عقار ما بسعر X خلال X عدد من

الأيام، فإنك تقوم بتوقيع وثيقة قانونية شبيهة. وهي تدعى عرض شراء. وبشكل أساسي، عرض الشراء هو خيار قصر الأجل. هو عقد إلزام قانوني يلزم البائع ببيع العقار إليك ضمن إطار معين من الزمن. فمثلاً، افترض بأنك عرضت شراء منزل بقيمة 100 ألف دولار مع موعد نهائي ينتهي بعد ستين يوماً في المستقبل. وبشكل أساسي، لديك حق بيع وشراء لهذا العقار خلال 60 يوماً بسعر تثبيت بمقدار 100 ألف دولار. ماذا لو أتى أحدهم خلال مدة الستين يوماً هذه من الوقت، قبل أن يعهد إليك بالعقار فعلياً، وعرض عليك 110 ألف دولار لقاء مركزك؟ هل يمكنك بيع مركزك لهذا المشتري الجديد وتضع في جيبك ربحاً مقداره 10 آلاف دولار؟ الجواب ربما. (وبالطبع، هذه الأنواع من التساؤلات يجب مناقشتها دائماً مع محامي عقاري متمرس).

نظرياً، وأؤكد على «نظرياً»، يجب أن يكون بمقدورك بيع مركزك لفرد آخر، والذي عندها يتمم عملية الشراء عوضاً عنك. ولتعزيز مركزك القانوني، أنا أنصح بأنه في أي مرة تقوم فيها بتقديم عرض لشراء أي عقار، أضف هذه الكلمات إلى عقدك: «و/أو المفوض».

على سبيل المثال، عندما أقوم بشراء عقار باسمي الشخصي، أكتب اسمي على النحو التالي: «روبرت ج. آلن و/أو المفوضين». ونظرياً، هذا يمكنني من التنازل عن العقد إلى شخص ما يرغب بشرائه. عندما توقع باسمك على عرض يجب عليك أن تضم دائماً هذه الكلمات السحرية الثلاث بعد اسمك: «و/أو المفوضين» فهذا يعطيك الحق لشراء العقار و/أو التنازل عن عقدك لشخص آخر. هذه الستارة الخلفية، دعنا نناقش بعض الحالات التي من خلالها يمكنك أن تحقق ربحاً معيناً عن طريق التنازل عن هذه العقارات لمشترين آخرين لقاء ربح.

دراسة حالة رقم 1: سبعة آلاف دولار سريعة

إن أول تنازل قمت به كان لبناء مكون من 12 وحدة سكنية. كان المالكون يدرسون بيع هذا العقار الممتاز بسعر عرفت أنه فعلياً أدنى من سعر السوق. لسوء الحظ، طلب المالكون دفعة مقدمة فعلية، والتي لم أكن أملكها. عند هذه النقطة، كان يمكن أن أبقى مخذولاً لعدم قدرتي على الاستفادة من صفقة واضحة. وبدلاً من ذلك، خرجت على الفور بعرض للشراء والمتابعة بالعرض على البائعين وفق ما أرادوه بالضبط ـ نقداً مع سبعة أيام كموعد نهائي. وكعربون، أعطيتهم شيكاً شخصياً لي بقيمة 500 دولار. وبالطبع، لإعطاء نفسي واق لحمايتي من الصدمات، قمت بإضافة الجملة التالية في عرضي، «هذا العرض خاضع للمعاينة من قبل شريكي عند أو قبل الموعد النهائي».

وبتضمين فقرة «خاضع إلى» هذه، كان لدي «مخرج» في حال لم يوافق شريكي على الشراء. (من هو شريكي؟ زوجتي، شقيقي ـ أي شخص أختاره).

الآن، دعنا نحلل هذا الموقف. فالبائع منحني حق التصرف بقيمة هذا العقار. فأنا عرضت عليهم 500 دولار لقاء هذا الحق. وإذا أنا لم أُتمم الشراء، فإن الـ 500 دولار التي دفعتها تصادر. لكن، بتضمين فقرة «خاضع لمعاينة شريكي»، أكون قد أزلت بشكل فعال مجازفتي بفقدان هذا العربون. بمعنى آخر، كان بمقدوري التمسك بهذا العقار القيم جداً لمدة سبعة أيام بدون أي مخاطرة على الإطلاق !

على الفور بدأت مناقشة أصدقائي لإيجاد شخص يملك السيولة ويرغب الاستفادة من هذه الصفقة الرائعة. وجدت مستثمراً وحيداً مهتماً وشرحت له معضلتي ـ حيث وجدت صفقة عقارية لكنني لم أكن أملك السيولة النقدية لإنهائها. فإذا أحضر هذا المستثمر السيولة، فإنني سأوافق على التنازل عن

هذا العقار له بعد الموعد النهائي. بعد سبعة أسابيع لاحقة، قمت بإنهاء العقار مستخدماً نقد صديقي وبنفس السند المودع لدى طرف ثالث، قمت بالتنازل عن العقار إلى صديقي، الذي دفع لي مبلغ 7 آلاف دولار كأتعاب إيجاد اللقية.

هل استوعبت ذلك؟ لقد جنيت سبعة آلاف دولار في خلال سبعة أسابيع لأنه خطر ببالي القيام بعرض لشراء العقار الذي لم أستطع تحمل نفقاته. وبعد الموعد النهائي، جميع الأطراف حققت مكسباً. فالبائعون حصلوا على سيولتهم النقدية. صديقي اشترى صفقة عقار جيدة. وأنا خرجت مع أتعاب إيجاد لقية جيدة.

وكون هذه هي المرة الأولى التي أقوم بها بالتنازل، لم أكن أعلم بأنه

ني كتابة هذه الكلمات السحرية ـ «و/أو المفوضين» ـ وإنني سأزيل عن نفسي عبء هذا العقار. فقد كان بمقدوري ببساطة بيع صك الحقوق وأن يقوم صديقي بإتمام الصفقة بشكل قانوني عوضاً عني.

دراسة حالة رقم 2: كوخ التزلج بكولورادو

إن واحداً من طلابي استخدم تقنية التنازل لتحقيق ربح كبير. فقد كان هو وزوجته في إجازة للتزلج في منتجع شهير للتزلج في كولورادو. ولكي يتمكن من الحصول على اعفاء ضريبي جزئي من أجل رحلة التزلج، أمضى عدة ساعات في البحث خلال الجداول العقارية ووجد ما أدعوه «أسوأ منزل في أفضل جوار». لقد كان ثمنه 1250000 دولار، في حين العقارات الأخرى المجاورة تراوح ثمنها بين مليونين إلى خمسة ملايين دولار. وقد كان طالبي يفكر فعلياً بشراء هذا العقار من أجل استخدامه الشخصي. وقد دفع 800 ألف دولار نقداً. وعرضه كان مقابل 900 ألف دولار. تم توقيع العرض بين الفريقين مع، على ما أذكر، موعد نهائي لمدة ستين يوماً.

وخلال فترة الستين يوماً هذه، أبلغ طالبي الوسيط العقاري يعلمه بأنه

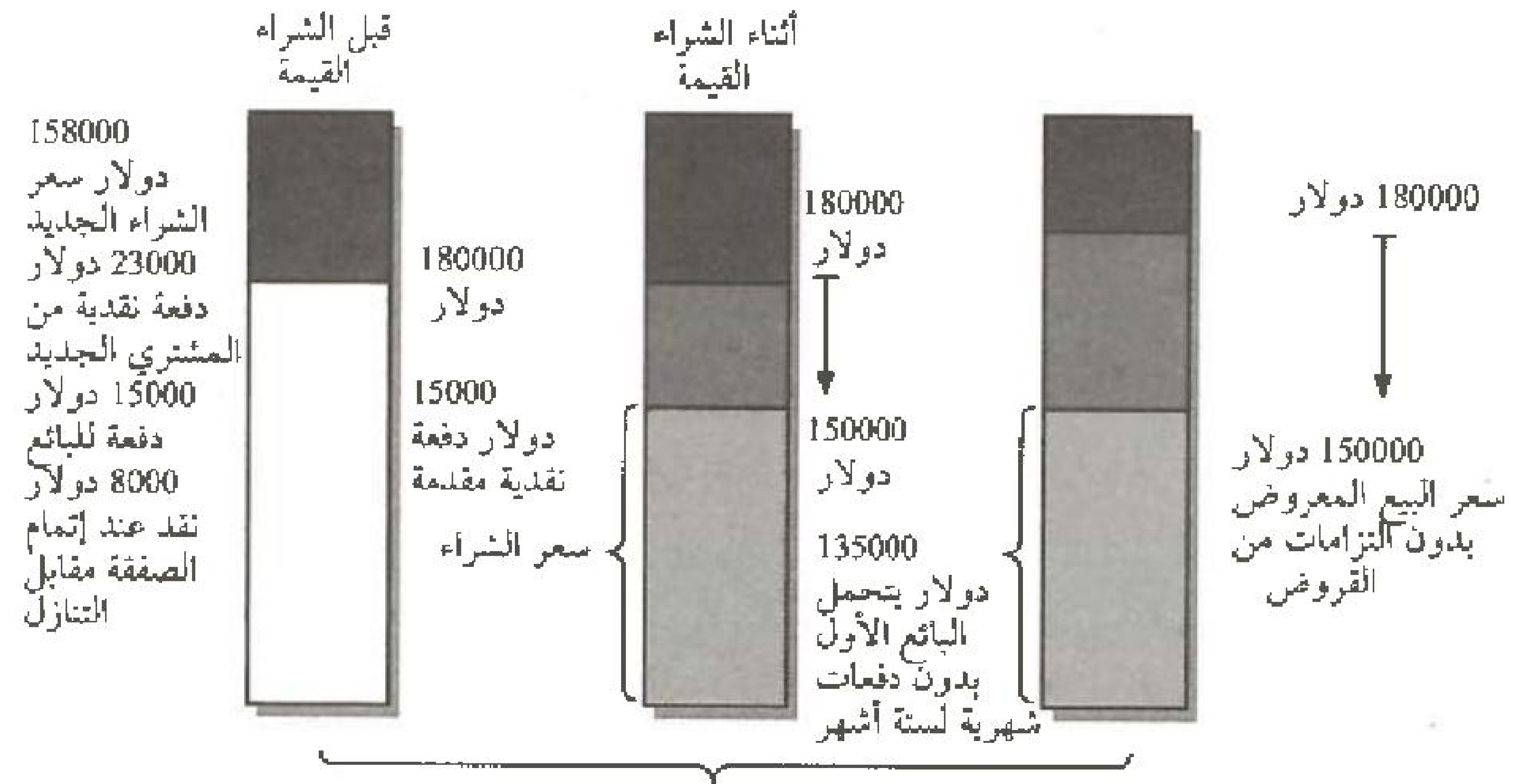
قد يفكر بإعادة بيع العقار قبل الموعد النهائي. وبعد ذلك بفترة قريبة، تلقى عرضاً بمقدار 1150000 دولار - مبلغ كاسل من 250 ألف دولار أعلى من سعر شرائه حسب العقد.

وكونه قد ضمن في العقد جملة «و/أو المفوضين» كان بمقدوره التنازل عن العقار للمشتري الجديد وقطف ربحاً كبيراً بعد العمولات. ملاحظة: إن طالبي لم يأخذ أبداً حق حيازة العقار، ولم يكن مضطراً للحصول على قرض جديد، كما لم يقم بتدقيق حسابه، ولم يضطر إلى التحقق من دخله أو دفعته النقدية مقدماً. فهو ببساطة تخلى عن حقه في شراء العقار إلى شخص آخر. وقد جنى مبلغاً كبيراً من المال دون أن يملك العقار. هذه ميزة تقنية التنازل.

دراسة حالة رقم 3: الإعلانات في 1

إن واحداً من طلابي يعلن في الصحف من أجل صفقات عقارية. فهو يعرض بإتمام الصفقة بسرعة بسعر معقول. وهو لا يتلقى العديد من الاتصالات، لكن عندما يتلقى اتصالاً، فإن ذلك يستحق الإزعاج. ففي أحد المرات تلقى اتصالاً من زوجين متقاعدين كانا يملكان منزلاً خالياً. البائع أراد ثمن شراء بمقدار 150 ألف دولار مع دفعة نقدية مقدمة تبلغ 15 ألف دولار. حيث كانا يرغبان بالقيام بأول رهن عقاري بمقدار 135 ألف دولار بنسبة 8٪. الأرقام تظهر كما هو مبين في الشكل 9 - 4.

بعد معاينة العقار، قرر طالبي بأنه كان يستحق على الأقل 180 ألف دولار. وكان ذلك وفقاً للقيام بصفقة رائعة. فقد وافق على جميع شروط البائع، مع استثناء وحيد... وقد تفاوض حول قرار لتأجيل دفع الديون المستحقة من دفعات الفوائد للشهور الستة الأولى بعد الشراء. البائع وافق، وعرض الشراء تم توقيعه مع موعد نهائي مقداره ستة أسابيع في المستقبل.



الشكل 4.9: صفقة سكرامنتو اشترى المناسب لتبيع بالشكل المناسب

ومع توقيع العقد، قام طالبي بإدراج إعلان في الصحف مشابه لهذا:

- يجب البيع في هذا الأسبوع.
- السعر 20 ألف دولار أدنى من سعر السوق.
- لا فائدة لمدة ستة أشهر!
- لا قرض مطلوب للمشتري المناسب.
- اسرع. فهذا لن يدوم.
- منزل بقيمة 158 ألف دولار في جوار جيد.

مثلما كنت متوقعاً، هذا المستثمر يبحث عن عقارات يمكنه شراؤها ويقوم بالتنازل عنها بشكل فوري. في هذا المثال، وجد مشترياً خلال أيام. المشتري الجديد وافق على دفع دفعة مقدمة بمقدار 23 ألف دولار، والتي تم دفع 15 ألف دولار منها إلى البائع الأصلي و8 آلاف دولار منها تم الاحتفاظ بها كربح لقاء التنازل.

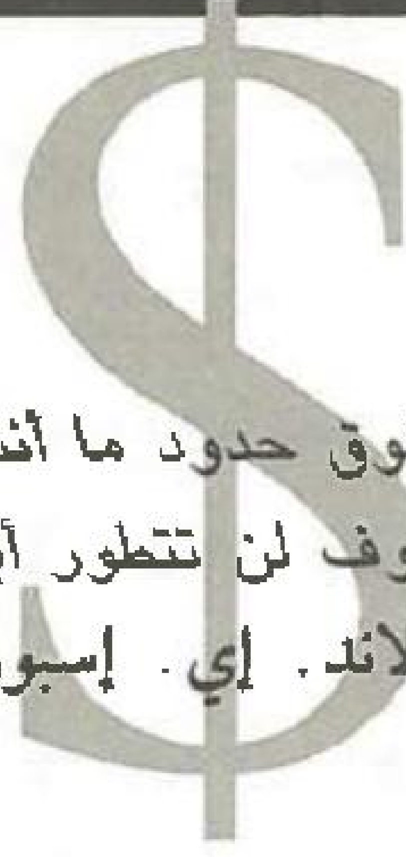
الجميع فاز. البائع الأصلي قبض 15 ألف دولار كدفعة نقدية مقدمة ودفعات على الرهن الأول الجديد. المشتري الجديد اشترى عقاراً أقل من

سعر السوق بشكل كبير مع شروط ممتازة. الطالب كسب ربحاً بمقدار 8 آلاف دولار بسرعة.

سواء كان التنازل لقاء سيولة نقدية (كما في المثال السابق) أو التنازل من أجل تدفق نقدي (كما عمل مستثمرنا بفونيكس)، فإن التنازل يمكن أن يكون الطريقة الوحيدة لخلق أرباح كبيرة وموارد إضافية من الدخل.

انضم إلي في الفصل التالي وسأشاركك بفكرة أخرى حول جني النقد.

الفصل العاشر



ما لم تسعى لعمل شيء فوق حدود ما أنت مسيطر عليه حتى الآن،
فسوف لن تتطور أبداً.
رولاند. إي. إسبورن

موردك المالي السادس
الحصول على أرباح ضخمة عن طريق دفع ضرائب الأشخاص الآخرين

سر الاستثمار الأفضل حفظاً في أمريكا!

المستثمرون يربحون من 18٪ إلى 50 ٪ مضمونة من قبل الدولة

لو قرأت هذا العنوان في صحيفة وول ستريت. فإنك على الأرجح لن تصدقه. قد تعتقد بأنه موجود في صحيفة الباحث الوطني. حسناً، هذا العنوان حقيقي. في هذا الفصل سوف تتعلم طريقة آمنة لمضاعفة أموالك خلال ثلاث سنوات... وتضاعفها ثانية في السنوات الثلاث التالية... وهكذا دواليك. لطالما رغبت بذلك.

إن هذه هي القصة المذهلة لطريقة جديدة كلياً في تكوين الثروة، وهي سهلة لدرجة أنها ستذهلك. في المرة التي يأتي فيها خلال فترة طويلة برنامج «مناسب جداً» بالكاد أستطيع الانتظار لإخبار أصدقائي عنه. إنني أدعو هذه

البرامج غير العادية آلات المال.

لكي يوصف كآلة مال، على البرنامج أن يتضمن أربعة عناصر هامة. يجب أن يكون من السهل القيام به. يجب أن يكون بسيطاً بحيث يستطيع كل شخص القيام به. يجب أن يكون مسلياً. لكن قبل كل شيء، يجب أن يعمل فعلياً ـ يجب أن يجني المال بشكل قانوني.

اتصل بي صديقي العزيز تيد توماس قبل فترة قصيرة وأخبرني عن مثل آلة المال تلك ـ طريقة قليلة المخاطر لكسب معدلات مرتفعة من الإيرادات. عادة، عندما تسمع بأمور كهذه، فإن هاجساً صغيراً سيتردد في ذهنك، «نعم، حقاً!» لكنني عرفت تيد لسنوات عدة وأثق بحكمه. وعندما بدأ مشاركتي بالتفاصيل... حسناً، الأفضل من إعادة رواية القصة، أن أدع تيد يخبركم بها بنفسه، بنفس الطريقة التي أخبرني بها ـ الحماس وكل شيء. لكن لا تدع حماسه الكبير يحجب الفرصة القانونية الفعلية التي هو بصدد مشاركتك إياها. إنها فرصة لك لتتحقق من الأمر.

مرحباً، إن اسمي هو تيد توماس. ولقد اكتشفت بدون شك السر الأكثر حفظاً في أمريكا: طريقة يمكنك من خلالها خلق مورد إضافي من الدخل، مع مخاطرة قليلة وفائدة ثابتة بمقدار 24 ٪. لقد قمت بصنع الثروات لمئات ومئات من الأشخاص مثلك تماماً، على الرغم من أنها كانت مجهولة في الواقع للجميع ما عدا أقلية مختارة من أغنى مستثمري الدولة. يقال بأن الأغنياء لا يختلفون عنك أو عني. ما عدا الذي يعرفونه. من خلال المعلومات التي أنا بصدد إطلاعك عليها، أنت أيضاً، يمكن أن تصبح من «العارفين».

إننا نتحدث عن استثمار واقعي بدون مخاطر يعطيك مالاً حتى 50 ٪ كإيراد... وهو علاوة على ذلك بسيط جداً وآمن للغاية، لدرجة أنك ستتساءل لماذا لا يعمل به كل شخص... لماذا على أي شخص إزعاج نفسه بركوبه أمواج سوق البورصة... لماذا أي شخص يملك العقل السليم سيغامر حتى

بنس واحد ليستثمر في أقراصCD تعطيه مردود قليل أو في سندات سوق المال، أو في أي شيء آخر.

SSS

فطنة وحكمة

ربما أن المال لا يشتري السعادة ولكنه بالتأكيد يساعد المرء على البحث عنها في أكثر المناطق إثارة

لكنني قد استبقت الأمور قليلاً. يجب أن تعذرني، لكنني أصاب بإثارة بالغة عندما أكون بصدد هذا الاستثمار المربح بشكل استثنائي حتى أنني أقفز مضياً في التفاصيل الممتعة دون أن أزعج نفسي بإعطاء الناس قليلاً من ضماناتي.

كما قلت، اسمي هو تيد توماس. وكالعديد من الأشخاص الآخرين الكثيري التنقل والحركة، فلقد قمت بالاستثمار كثيراً في العقارات في أوائل الثمانينات. فقد أنتهي إلى الحضيض. لقد تركت حاملاً الحقيبة... وخسرت الملايين في العملية... مع فواتير علي دفعها ورهن يجب تسديده ـ مثلك تماماً.

إذا كان صحيحاً أن التنوع يعطينا خصائص ـ إذن لدي من ا ص أكثر مما تستطيع الإشارة إليه، وباختصار، لقد جنيت وفقدت ثروة حقيقية... ومن ثم قمت بإعادة جمعها مرة ثانية مستخدماً العديد من الأفكار التي تقرأها في هذا الكتاب ـ وخاصة الأفكار التي سأشاركك بها في الصفحات القليلة اللاحقة.

درس صعب تم
ثروة تمت استعادتها

إنني أعرف كيف يكون البدء بكل شيء مرة ثانية من الصفر وإعادة تكوين الثروة. يمكنك أن تقول بأن لدي «وجهة نظر». فأنا الآن أعلم بأن الكثير من الاستثمارات قد تبدو مثيرة في ذروة السوق، لكنها يمكن أن تتحطم وتحترق بسرعة تماماً. وهذا ما يجعل كل ما أنا بصدد مشاركتك به وثيق الصلة بالموضوع.

ما هو هذا الاستثمار السري؟ إنه يدعى شهادة رهن ضريبي. تذكر هذا الاسم .

كيف تعمل شهادة الرهن الضريبي؟ ففي مئات المقاطعات عبر الولايات المتحدة، لدى الحكومات المحلية ملايين ال دولارات كمستحقات وضرائب عقارية غير مسددة من قبل مالكي العقارات الذي لن يدفعوا أو لن يستطيعوا دفع الضرائب عن عقاراتهم .

ولتمويل الخدمات اليومية مثل الشرطة، الإطفاء، المشافي، الرفاهيه، وهكذا دواليك، تقوم الحكومات المحلية بابتكار وبيع شهادات الرهن الضريبي هذه إلى المستثمرين مثلك ومثلي. فالرهن مكفول من قبل العقار المرتبط به .

فأنت في الواقع لا تشتري العقار ـ أنت تشتري رهن الدولة على العقار. وفي الجوهر، هذا يشبه الرهن العقاري! عندما تشتري الرهن الضريبي، فإنك تدفع الضرائب العقارية التابعة لشخص آخر. والأفضل من ذلك كله، فإن الدولة تعطيك فعلياً حق قبض كل أموال الضرائب المستحقة ـ بما فيها الرسوم، والفوائد المرتفعة، والغرامات. ولكي تحض المكلفين بالضرائب على دفع الضرائب عن عقاراتهم، فإن الدولة تفرض معدلات فائدة مرتفعة جداً، وعقوبات، والتي تتحول مباشرة إلى مشتري الرهن الضريبي ـ والذي هو أنت .

هذا صحيح. فحكومة الولاية أو المقاطعة تتوجه إليك وإلي وتقول ما يشبه التالي :

> يوجد لدينا الآلاف من مالكي المنازل المتأخرين عن دفع الضرائب المترتبة على عقاراتهم. لكننا بحاجة إلى المال الآن. لذلك، إذا كنت ستدفع الضرائب المتأخرة هذه وتعطينا المال، عندها سنطالب مالك المنزل برسم غرامة. وعندما يدفع مالك المنزل الضرائب في

النهاية، فإننا سنقبض الضرائب إضافة إلى الرسوم المتأخرة ونعطيك إياها، أنت المستثمر. هذا صحيح، فإننا سنرسل لك شيكاً حكومياً لإعادة استثمارك إضافة إلى الغرامة. وفي حال عدم دفع مالك المنزل للضرائب. فإننا سندعك تقوم بالحجز على الملكية لكي تسترد دولاراتك التي استثمرتها. وبهذه الطريقة، تحصل على أموال الضريبة الآن. وأنت تنتظر فقط لفترة من الزمن لترى بأية طريقة تفوز. في حال لم يتم دفع الضرائب، تحصل على العقار. وإذا تم دفع الضرائب، عندها تسترد مالك إضافة إلى فائدة غرامة كبيرة.

غرامة كبيرة. هذه هي الأنواع من العبارات التي يرغب المصرف بإخافتنا بها. لكن في هذه الحالة، أنت هو المصرف. وأنت الذي ستحصّل فائدة الغرامة الكبيرة المترتبة عن التأخر في الدفع.

$$$

فطنة وحكمة

بإمكاني إعطاؤك صيغة للنجاح مكونة من ست كلمات: فكر بالأمور بعمق، ثم قم بالخوض فيها.

Eddie Rickenbacker

فمثلاً، في بعض المقاطعات بفلوريدا غرا معدل الفائدة هي 18٪. في تكساس تبلغ 25 ٪. حتى لو كان مالك المنزل متأخراً فقط لأسبوع واحد. في ميتشيغان هي فقط 15 ٪ في السنة الأولى، لكنها تتضخم إلى 50 ٪ في السنة الثانية. حسناً، إن ذلك يبدو مثيراً، لكن، كما في كل شيء، هناك بعض المآخذ. المأخذ الأول: لا تتبع كل الولايات هذه الطريقة. في الوقت الحالي، حوالي ثلاثين ولاية تستعمل شهادات الرهن الضريبي. والباقي لا، وبالتالي هذا يضيق المجال قليلاً. (وبما أن عدد الولايات التي تقوم بذلك يزداد باطراد)، راجع الموقع:

HYPERLINK http: www.multiplestreamsofincome.com

HYPERLINK http: www.multiplestreamsofincome.com

www.multiplestreamsofincome.com

www.multiplestreamsofincome.com

أو اتصل بمكتبي على الرقم 8700 ـ 852 ـ 801، وسأرسل لك بالبريد الإلكتروني قائمة حديثة بالولايات التي تقوم بذلك. استخدم الكلمة المفتاحية (TLC).

المأخذ التالي: في الولايات التي تقدم شهادات رهن ضريبي، تتولى كل مقاطعة على حدى مزادها للرهن الضريبي... فمع حوالي 1.500 مقاطعة مختلفة تقام مزادات منفصلة بأوقات مختلفة ووفق قواعد مختلفة بشكل بسيط، فإن ذلك يمكن أن يتطلب بعض العمل المنزلي لملاحقة كل المعلومات. لكن هذا الجهد الإضافي يبقي معظم الناس بعيداً ... وهذا في الواقع ميزة لصالحك.

المأخذ الثالث: لنرى، إنني أحاول التفكير بالمأخذ الثالث. هممم. وجدتها. احضر فقط إلى مزاد الرهن الضريبي وقدم سعراً مع أناس آخرين لقاء نيل حق دفع الضرائب عن الأشخاص الآخرين. أحياناً يحضر عدد قليل جداً من الأشخاص ولا تجد الشهادات من يشتريها. وفي مزاد حدث مؤخراً في شيكاغو، آلاف من شهادات الرهن الضريبي لم تباع. وفي مزادات أخرى، كان هناك مئات الأشخاص للقيام بتقديم الأسعار. (يمكنك أن تكون متأكداً من أن بعض أصحاب المصارف الذين تعرفهم سيكونون ضمن الحضور).

قدم سعراً من أجل الشهادات التي أنت مهتم بها، اشتريها، وانتظر. الدولة تجمع المال من أجلك من المكلف بالضريبة المتأخر عن الدفع وترسل لك الشيك. وأنت تكسب، كما قلت لك، بمعدل 10، 20، 30 ٪ أو أكثر.

هيه، انتظر، الأمر ليس بهذه السهولة. حسناً، إنه كذلك. إن هذا كل ما في الأمر.

شيكات حكومية مضمونة
بمقدار 25 ,28 ,16 وحتى 50 ٪ من الفوائد

من أجل المستثمرين الذين يبحثون عن الأمان أولاً مثلك ومثلي، فإن هذه الشهادات الحكومية هي الاستثمار الأفضل ـ أفضل بناة للثروة على الإطلاق للمستقبل. فقط تصور استلام دخل مستمر ومرتفع المعدل من الدولة ـ كون شهادات الرهن الضريبي TLC تشبه تماماً السندات البلدية وسندات الخزينة. أنت تستثمر أموالك، وعندما تجني الدولة الضرائب المتأخر تسديدها، ترسل لك شيكاً حكومياً مضموناً، لتعيد لك استثمارك بالإضافة إلى فائدة عالية.

والأفضل من كل ذلك، هذه الشهادات الممولة من الدولة هي بأمان سيارة مصفحة. فأنت لم تعد مضطراً لأن تبقى معلقاً بالإيرادات الضئيلة لأقراص الـ CD من المصارف والمؤسسات. برأيي، إن السماسرة وأصحاب المصارف الذين يبيعون شهادات الإيداع (وتعرف أيضاً بـ شهادات ضد انخفاض القوة الشرائية للعملة) وسندات سوق المال كاستثمارات أولية وطويلة الأجل يجب أن تكون مشجع عليها وسريعة. لماذا؟ لأنه يمكنك الحصول على ما قيمته من أربع إلى ست مرات أمثال هذا الدخل من شهادات الرهن الضريبي. فإذا استثمرت في الـ C D بمقدار 6٪، سوف يستغرق الأمر اثني عشر سنة لمضاعفة استثمارك. وأثناء هذا الوقت تواجه قسوة الضرائب والتضخم.

يمكنك الحصول على شهادات رهن ضريبي تقريباً بأي مقدار، ـ بين 10 دولار إلى أكثر من مليون دولار. ويتحكم قانون الولاية ـ الفائدة المرتفعة على الرهن الضريبي. فهي لا ترتفع وتنخفض كما في سوق البورصة ـ كما أنها ليست عرضة لأهواء أصحاب المصارف الذين يتحكمون بمعدلات الفائدة.

إذا كنت قلقاً حيال توظيف أموالك بمشاريع مختلفة، تستطيع شراء شهادات رهن ضريبي مكفولة من قبل عدة عقارات من أماكن مختلفة بنفس الولاية ـ أو في عدة ولايات عبر أنحاء البلد. ولأن هناك العديد من الشهادات المنفصلة المكفولة جيداً بأكثر من 10 آلاف دولار، يمكنك بسرعة استثمار مبالغ كبيرة من الأموال عن طريق شراء عدة شهادات فقط. وباختصار، يمكنك أن تجني أرباح ضخمة من استثمارات صغيرة أو كبيرة.

$$$

فطنة وحكمة

بوجود المال في جيبك أنت حكيم، أنت وسيم وأنت تغني بشكل جيد أيضاً.

Yiddish Proverb

هذا هو الشيء الرائع بشهادات الرهن الضريبي: فلا يهم إذا كنت تستثمر عشرات الآلاف أم لا. فهي الاستثمارات الأكثر ديمقراطية ـ تجعل كل شخص غنياً بغض النظر من أين أتى بها أو حجم المبلغ الذي يستثمره.

في الواقع، استلم ملاحظات ورسائل من طلابي السابقين في كل الأوقات. فقط انظر إلى بعض القصص المدهشة ـ لكنها كلها حقيقية ـ عن النجاحات التي أسمع بها كل يوم:

> فمشترية لرهن ضريبي تدعى ماري بوتر من فورت مايرز، بفلوريدا، اشترت رهناً ضريبياً لقاء 1.957 دولار فقط. حيث ستستلم إيراداً بمقدار 17 ٪ كعائد عن استثمارها.

وزوجين من كورال جيبلز اشتريا رهناً ضريبياً بميامي لقاء خمسة آلاف دولار وهما يستمتعان بإيراد يبلغ 18 ٪.

كريج توكينغتون من تولسا، بأوكلاهوما، باع قطعة أرض مساحتها خمسة فدادين لقاء 20 ألف دولار. وقد كان المبلغ الذي دفعاه كبديل للمبيع: 300 دولار. وبعدها قام ببيع قطعة أرض مساحتها 10 فدادين، والتي دفع من أجلها 17 دولار كضريبة بيع، إلى جار له لقاء 4 آلاف دولار. أي أنه جنى 23.700 دولار في خلال شهرين، وبدوام عمل جزئي.

هؤلاء الناس لا يختلفون عنك ـ فهم فقط يكسبون بوفرة من واحد من أكثر الاستثمارات المربحة عبر كل الأوقات. وصدقني، إذا كان بمقدورهم القيام بذلك، فأنت بمقدورك هذا أيضاً.

والأفضل من ذلك كله، يمكنك اختبار ذلك بعيداً على الورق

كما مع الأمور الأخرى الهامة في الحياة ـ هذا، أيضاً، يمكن تجربته بشكل عملي لمعرفة كيفية قيامك به. كل الرهونات والصكوك الضريبية يمكن مراجعتها بتعمق قبل الشراء. وهذا يعني بأنه بمقدورك رؤية القيمة الرسمية المصرح بها وسعر المزاد المتوقع (5 ٪ عن كل دولار، مثلاً). وبالنظر، قبل أن تتوغل، يمكنك أن تحسب أرباحك. فأنت تمضي عارفاً كل الجوانب ـ لم يترك شيء للحظ. وهذا ما يجعل هذا الاستثمار قليل المخاطر: لا يوجد هناك مفاجآت مخفية. فقط إيرادات صافية، صرفة، ومربحة بمقدار 16، 18، أو حتى 25٪ بدون عنصر واحد من المجازفة. في الواقع، يمكنك حتى شراء شهادات الرهن الضريبي عبر البريد قبل حدوث المزاد.

لا ترتكب هذه الأخطاء القاتلة
ب دولاراتك المكتسبة بجهد

في ذلك اليوم، استثمرصديقي ديف ألفي دولار في خطة IRA حساب التقاعد الفردي Indivivdual Retirement Account والمصرف يدفع له نسبة ضخمة مقدارها 3.75 ٪. يا للعجب. لو ترك ماله في المصرف لمدة عشرين سنة دون أن يلمسه، فإن دولاراته الألفين ستزداد إلى مبلغ هائل مقداره 4.219 دولار. . . بالكاد بداية سعيدة لخطة تقاعد.

كان من الممكن أن يتمتع بإيراد أكبر بمقدار 25 مرة عن الذي سيدفعه له المصرف

فلو استثمر ديف في شهادات الرهن الضريبي بأريزونا وأعاد استثمار

SSS

فطنة وحكمة

صاحب المصرف هو الشخص الذي يحملك فائدة مرتفعة لقاء اقتراض المال الخاص بشخص آخر.

الأموال في شهادات جديدة في كل مرة قامت الدولة بالدفع له، لاختلفت القصة كلياً. فأريزونا تدفع لحاملي الشهادات فائدة بمقدار 16٪. وفي نهاية العشرين سنة، فإن الألفي دولار العائدة لديف كانت لتزداد لأكثر من 30 ألف دولار. المستثمرون البارعون في مزاد أيوا لشهادات الرهن الضريبي يحصلون على فائدة مقدارها 24 ٪ عن دولاراتهم المستثمرة.

فالألفي دولار الأولية العائدة لديف كانت لترتفع عالياً حتى 120 ألف دولار فقط خلال عشرين سنة ... وذلك حتى لو لم يستثمر ديف بعشرة سنتات أخرى. ووفق حساباتي، فإن ذلك يبلغ 25 ضعفاً مما كان سيجنيه ديف من مصرفه المحلي.

إن شهادات الرهن الضريبي المستثمرة بمقدار 24 ٪ ستكون أكثر منطقية بالنسبة لإيرادات الضريبة المؤجلة. فاستثمار بمقدار 10 آلاف دولار اليوم، لنفترض بأنه سيصبح تدريجياً ضرائب مؤجلة، يمكن أن يكون أكثر من واحد مليون دولار فقط خلال 21 عام.

وأفضل ما في الأمر أنها لا تتطلب أي خبرة أو مهارة خاصة مهما كانت. إنها بسيطة جداً، ذات تقنية منخفضة جداً، أي شخص بمقدوره القيام بها، حتى ولو لم تقم أبداً بأي استثمار في حياتك. ربما من المرجح أنك تسأل نفسك «ما هي المخاطر»؟ يسرني أنك سألت. برأيي، أكبر مخاطرة هي هذه: يمكن أن يقوم مالك العقار بالدفع لك بوقت مبكر جداً وبالتالي عليك إعادة استثمار المال. وفي هذه الحالة، تأمل بأن تكون الضرائب غير مدفوعة بعد.

SSS

فطنة وحكمة

العقبات هي تلك الأشياء المرعبة التي تراها عندما تحول بصرك عن الهدف

Hannah More

ووفقاً لأمناء الخزينة في المقاطعة الذين قابلتهم، فإن 97 ٪ من إجمالي شهادات الرهن الضريبي تدفع في خلال سنتين. وماذا عن الـ 3 ٪ الأخرى؟ إنها تذكرتك إلى الحلم الأمريكي المطلق: الحصول على منزل رائع لقاء ضرائب ورسوم قليلة فقط!

الولايات المتحدة مقسمة إلى 3.300 مقاطعة منفصلة. تقريباً المقاطعات تبيع رهونات ضريبية. وباقي المقاطعات تبيع صكوك ضريبية deeds عن العقارات. لذلك، بعض الولايات، وتدعى ولايات الرهن الضريبي، تبيع قطعة من وثيقة مشابهة للرهن العقاري. الولايات الأخرى، ولايات الصكوك الضريبية تبيع حقوق الملكية. فهي تحول ملكية العقار من مالك العقار إلى المشتري في المزاد. الفرصة الأولى هي الحصول على فائدة نقدية. الفرصة الأخرى هي فرصة امتلاك عقار مقابل عدة بنسات عن كل دولار.

في معظم الولايات، إذا لم يدفع مالك العقارات الضرائب يصادر العقار لصالحك. مبروك! لقد ربحت للتو اليانصيب! في أغلب الولايات، ستملك الآن عقاراً بريء الذمة من كل الرهونات العقارية والضريبية. لكن، قوانين الولاية تختلف، والقليل من الولايات يسمح بأن يباع العقار بالمزاد مع الرهونات الضريبية المترتبة عليه.

العديد من العقارات التي تم التأخر عن دفع الضرائب المترتبة عليها لديها رهونات عقارية حالية. ومن أجل حماية هذه الرهونات العقارية، يقوم أصحاب الرهن العقاري عادة بإنهاء دفع الضرائب المتأخرة في آخر لحظة ... إضافة، بالطبع، لغرامات فوائد ضخمة. لذلك من النادر جداً أنك ستمتلك عقاراً كنتيجة لشراء شهادة رهن ضريبي. لكن هذا يحدث من حين لآخر. وعليه، تأكد من أن المبلغ الذي تستثمره في الضرائب المتأخرة التسديد لا يتجاوز قيمة العقار. ربما العقار موجود بالقرب من مصرف للنفايات السامة. لذلك أنت بحاجة للقيام بالاجتهاد المناسب.

امتلاك أو بيع منزل
مقابل بضعة بنسات عن كل دولار

عبر التاريخ، تم جني العديد من الثروات الحقيقية الكبيرة من العقارات. وهذا ما يجعل شهادات الرهن العقاري مثالية. لا يهم إذا كان سوق العقارات يرتفع أو ينخفض، ينهار أو يحلق! فقد اشتريت منزلاً رائعاً لقاء جزء من تكلفته الأصلية ـ فقط الضرائب المتأخرة. مهما كان الثمن الذي تتلقاه لقاء بيعه فهو ربح صافي!

إنها قضية ربح ـ ربح، مع وجودك أنت في الطرف الذي يتلقى كل الأمور الجيدة: 16، 18، وحتى 50 ٪ كإيراد عن استثمارك، طريقة لمضاعفة أموالك بنصف المدة من الزمن، وملكية منزل (من أجل أن تستخدمه أو تبيعه) كل ذلك لقاء عدة بنسات عن كل دولار!

إليك ما فعله أحد الزبائن: في تكساس، اشترى مارك نوفاك منزل عائلي منفرد قيمته 75 ألف دولار لقاء 16 ألف دولار فقط إضافة إلى ضرائب حكومية متأخرة بمقدار 17 ألف دولار. وذلك كان لقاء 60 سنت فقط لكل دولار.

أحداث الحياة المتغيرة

فيما يلي تاريخ حالة تم التحقق منها 100 ٪.

داني سميث من كولومبوس، بأوهايو، قام بشراء عقارات بمزادات صكوك ضريبية. أوهايو من الولايات التي تصدر صكوك ضريبية، وهذا يعني بأن المقاطعة ستحول (ستنقل) ملكية العقار إلى الشخص الذي قدم أعلى سعر في المزاد. (في ولايات الرهن الضريبي، صاحب المزاد يبيع الرهن الضريبي ويعطي مقدم العرض حق تحصيل الرهن، فإذا لم يقم مالك المنزل بتسديده، عندها يقوم المشتري بحجز الرهن، ممتلكاً العقار بشكل كامل مقابل بنسات).

داني سميث اشترى عدة عقارات عن طريق بيع الصكوك الضريبية. وبهذا العقد، تسلم داني تدفق نقدي إيجابي لأكثر من 10 آلاف دولار بالشهر من شرائه للصكوك الضريبية.

فهو يشتري لقاء بضعة بنسات عن كل دولار ويكسب آلاف ال دولارات من تأجير المنازل إلى الآخرين. وهناك مثال نموذجي عن منزل اشتراه من ديموريست رود في مقاطعة فرانكلين، بأوهايو، والذي باعه بمبلغ 2.727 دولار. وقد خمنه أمين خزينة المقاطعة ضريبياً بقيمة 67 ألف دولار. داني دفع فقط خمس سنتات عن كل دولار. وإجمالي استثماره للوقت بلغ أقل من ثماني ساعات، أي بما يعد بـ 8 آلاف دولار بالساعة.

«اشتريت رهناً ضريبياً في ولاية أريزونا لقاء 298 دولار وبعته مقابل 8.450 دولار»

جويس بيك، ألميداء

«تيد، أصدقائي اندهشوا عندما استلمت مبلغاً نقدياً لقاء أقراص الـ CD، لكن صدمتهم تحولت إلى حسد عندما شاهدوا إيراداتي من أولى شهاداتي للصكوك الضريبية. فالصكوك الضريبية التي اشتريتها من الدولة كلفتني 264.62 دولار، ولاحقاً بعت تلك الحصص السكنية لقاء 4.900 دولار».

لي ليتبيرغر

«إن بحثي يستغرق ست ثوان وهم (المقاطعة) يحفظون شهاداتي بملف ويرسلون لي شيكاً فحسب. وكل ما علي القيام به أن أدخل بعض الأشياء إلى حاسبي وأقبض مبالغ نقدية بواسطة الشيك.

لويز وود، شوغرلوف شورز، فلوريدا

السيد س يكسب تدفق نقدي بمقدار 27 ٪

رجل يملك ثلاثة ملايين دولار، ويرغب بأن لا ينشر اسمه، اشترى شهادات رهن ضريبي بما يفوق الثلاثة ملايين دولار في ثلاث ولايات. كونه

مستشار مستثمر يملك سجلاً، هذا الرجل الغامض كان يشتري بانتظام شهادات رهن ضريبي بالمزادات. فقد اشترى أكثر من 1.484 شهادة ـ ويقوم الآن بخدمة الشراء، الاحتفاظ، وإدارة هذه الشهادات للآخرين.

إن احتفاظه بسجلات خالية من الأخطاء وتعقبه المنتظم للمشتريات ومقدرته على فك الرهن مثيرة للإعجاب للغاية. فهذا الرجل الغامض تلقى فائدة بمقدار 22 ٪ عن الشهادات التي تبلغ قيمتها أدنى من 500 دولار وفائدة بمقدار 27 ٪ عن الشهادات التي تبلغ قيمتها بين 501 ـ 1.500 دولار. هذا الرجل الغني كان يقوم بذلك لسنوات وسنوات. والآن حان دورك.

رون هايبارد من كولومبوس، بأوهايو، اشترى منزلاً عائلياً مستقلاً بلغت قيمته حوالي 55 ألف دولار. وكان سعر شراؤه خمس سنتات عن كل دولار فقط ـ أي ما يساوي 2.163 دولار.

كريج توكينغتون من تولسا، بأوكلاهوما، اشترى رهناً ضريبياً لقاء 44.99 دولار فقط وأعاد بيع العقار لقاء 3.500 دولار. وعند بحيرة أروهيد في تلوسا، اشترى مجموعة سكنية تطل على البحيرة لقاء 298 دولار وباعه لقاء 5 آلاف دولار.

رون ستار من أوكلاند، بكاليفورنيا، حوّل استثماراً بمبلغ 65.595 دولار إلى 262.349 دولار عن طريق شراء أربعة فدادين تجارية من مخمن الضرائب. ومن المدهش، أنه لم يتقدم أي عارض آخر.

في مقاطعة نافاجو، بأريزونا، اشترى جون بيك مساحة أرض تبلغ 4 فدادين لقاء 550 دولار فقط. وتبعاً لجابي الضرائب، كانت الفدادين الأربعين تستحق بمقدار 18.600 دولار بعد المزاد مباشرة. وقد قدر سمسار العقارات القيمة بمقدار 22.500 دولار، وقام المالك السابق بدفع 20 ألف دولار.

ما الذي على المحترفين قوله؟

عندما قررت الخوض جدياً بالاستثمار في الرهن الضريبي، سافرت عبر جميع أنحاء البلد، زائراً العديد من مزادات الرهن الضريبي في ولاية بعد ولاية. (بالمناسبة، جميع هذه السفرات تم اقتطاعها من الدخل الخاضع للضريبة) وقد أدهشني أن العديد من حالات المبيع تقدم إليها عدد قليل من العارضين. وقد قابلت العديد من المحترفين والموظفين والذين عملوا بعملية الرهن الضريبي. إليك بضعة من تعليقاتهم:

«السبب وراء قيامنا بمزاد الرهن الضريبي هو السماح بفرصة أكبر لكي يساهم المستثمرون الصغار. لدينا عدة أشخاص من مقاطعتنا ممن قد يحضرون ويضعون فقط ألفي دولار إيداع لقاء شهادات الرهن الضريبي»

دوروثي فوغت، أمين الخزينة، مقا

«رجل يملك فقط مائتي دولار يمكن أن يصبح مستثمراً»

ديف براونينغ، معاون أمين الخزينة

«وفق قانون الولاية، حددت المقاطعة معدلات الفائدة الخاصة بها. فهي 20 ٪ هنا في مقاطعة الأمير جورج. مدينة بالتيمور تدفع 24 ٪. مسموح لنا تحديد معدلاتنا لتشجيع الناس على تقديم أسعارها من أجل شهادات الرهن الضريبي»

بورتر فين، رئيس الخزينة

مقاطعة الأمير جورج، ماريلاند

«إنه استثمار آمن وإلا فإن الحكومة لن تدعك تستثمر أموال تقاعدك. فإذا كان لديك 5 آلاف دولار للاستثمار أو مائة ألف دولار، فليس لديك مكان آخر يمكنك وضع مالك فيه وضمان إيراد 14 ٪. وهذا على الأرجح أفضل سر محتفظ به في أمريكا»

ديف ويلتون، صاحب مزادات مبيعات ضريبية، ليتلتون، كولورادو

وباختصار، هناك عدة منافع تنتج عن عملك بشهادات الرهن الضريبي:

- البدء بمبلغ قليل من المال

- يمكن أن تكون ناجحاً مهما كانت حالة معدل ائتمانك

- كسب فائدة كامنة تضاهي إيرادات وارن بوفيت، أغنى مستثمر في العالم.

- النوم ليلاً وأنت متأكد بأن مالك آمن مثل حكومة ولايتك.

- تحصل على الأقل على فرصة 3 ٪ لشراء العقارات مقابل بنسات عن كل دولار.

القيام برحلات مقتطعة من الدخل الخاضع للضريبة لحضور مزادات شهادات الرهن الضريبي في مناطق غريبة لقضاء الإجازات.

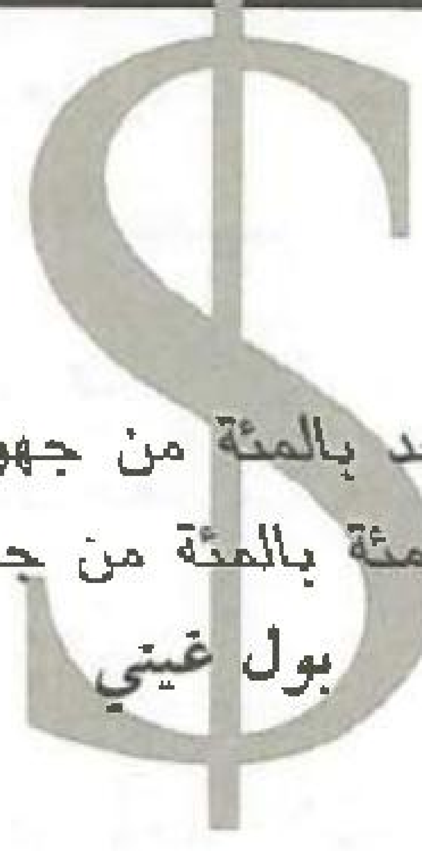
وبالحديث عن السفر، أتمنى أن نحصل على فرصة لرؤية أحدنا الآخر في مزاد للرهن الضريبي في وقت ما في المستقبل القريب. إذا أردت الاتصال بي أو أردت أن تعلم حول الانضمام إلي في رحلتي التالية إلى أكثر مزادات الرهن الضريبي إدراراً للربح، فقط قم بزيارة للموقع

HYPERLINK http://www.multiplestreamsofincome
HYPERLINK http://www.multiplestreamsofincome
www.multiplestreamsofincome
www.multiplestreamsofincome

وادخل الكلمة المفتاحية تيد توماس، أو اتصل بمكتبي على الرقم 801 - 852 - 8700.

حظ وافر واستثمار سعيد.

الفصل الحادي عشر



أفضل أن يكون لدي واحد بالمئة من جهود مئة شخص مجتمعين
على أن أبذل مئة بالمئة من جهودي الفردية
بول غيتي

موردك السابع
التسويق عبر استخدام الشبكات:
أحدث آلة للنقود

مرحباً بكم في جبل التسويق حيث سنبحث في أقوى أربعة مصادر للدخل في القرن الواحد والعشرين. إنه لمن الصعب بمكان أن نتخيل نمطية عمل تمثل روح القرن الواحد والعشرين أكثر من التسويق عبر استخدام الشبكات وتسويق المعلومات والتسويق عبر الإنترنت وتمثيل الشركات. إن هذه النمطيات الأربعة تجسد انقلاباً ثورياً في مفهوم التسويق وسيغير عالم الأعمال بشكل جذري. كل واحدة من هذه الأنماط الأربعة ستنعكس على حياة كل منا بشكل كبير، لذا يجب عليك أن تشارك في كل من هذه التيارات القوية لتتمكن من الإحساس بخصوصية كل واحد منها ولتفهم الفرق بينها ولتتذوق بالتالي تميز الأرباح التي تعطيك إياها كل على حدى.

لنبدأ بالتسويق عبر استخدام الشبكات والذي يعرف أيضاً بالتسويق المتعدد السويات: أي عندما تقوم بأعمال حرة كأن تكون موزعاً مستقلاً

لمنتجات شركة من الشركات التي تعمل في مجال التسويق عبر استخدام الشبكات الآخذ بالنمو يوماً بعد يوم. يولد هذا المصطلح «التسويق عبر استخدام الشبكات» العديد من الأحاسيس المختلفة لدى معظم الناس، ولا يستطيع المتعامل مع هذا النوع من أنشطة التسويق إلا أن يأخذ موقفاً منه إذ قد يحبه أو يكرهه (أو الاثنان معاً)، ولكن في النهاية ماذا يعني هذا المصطلح؟

هل حضرت فيلماً جيداً في أحد الأيام أو ذهبت إلى مطعم جيد ومن ثم أخبرت أصدقاءك عنه ونصحتهم بالذهاب إليه؟ هذا ما يسمى «بالإعلان من خلال كلام الناس» الذي يحبه ويفضله رجال الأعمال كونه أكثر فاعلية من أي نوع من أنواع الإعلان والتسويق والترويج الأخرى التي يصرف عليها الكثير من النقود. ومن هنا فإن التسويق عبر استخدام الشبكات ليس إلا وسيلة من وسائل تعزيز فاعلية الإعلان من خلال كلام الناس.

دعني أقدم لك مثالاً افتراضيا: لنفترض أنك اقترحت على شقيقتك بتجربة مطعم جيد (Chez Bob مثلاً). وعليه قامت شقيقتك وزوجها بحجز طاولة للعشاء هناك، وأثناء العشاء يسألهم النادل حول كيفية سماعهم بالمطعم فيقولون له بأنهم سمعوا بالمكان عن طريقك. كيف ستشعر فيما لو استلمت بعد عدة أيام رسالة شكر من صاحب المطعم وقسيمة عشاء مجاني عرفاناً منه لتوصيتك بمطعمه؟ لعل ذلك سيسعدك كثيراً. وسيوضح لك صاحب المطعم بأنه وبفضل توصيتك الجيدة لمطعمه فإن الأخير قد كسب زبوناً دائماً جديداً. وهذا الزبون لم يأتِ إلى المطعم بناء على الإعلان المنشور في دليل الصفحات الصفراء أو بناء على الحملة الإعلانية التي يقوم بها هذا المطعم في الراديو والصحف. ولهذا يود صاحب المطعم أن يقوم بمكافئتك لقاء هذا الزبون الجديد الذي أتى بناء على كلام الناس.

وبعد كل مرة ستذهب شقيقتك فيها إلى هذا المطعم في المستقبل

سيرسل لك صاحب المطعم حوالة نقدية تعادل 10 بالمئة من قيمة فاتورتهم تعبيراً عن شكره المتواصل، وهكذا من المؤكد بأنك ستتسلم خلال عدة أشهر حوالات مماثلة. لاشك بأن ذلك سيرضيك إلى درجة أنك ستقوم بتشجيع معارفك على زيارة المطعم الأمر الذي سينتج العديد من قسائم العشاء المجانية إضافة إلى حوالات شكر بقيمة 10 بالمئة. وبعد عدة سنوات ستكون قد ساعدت إدارة المطعم على استقطاب دزينة من الزبائن دائمين الذين سيضمنون لك بشكل غير مباشر عدة مئات من ال دولارات من الدخل الإضافي السهل. ألن يكون ذلك رائعاً؟

هذه هي النظرية التي تدعم فكرة التسويق عبر استخدام الشبكات. كما تسمى اليوم إذ أني أفضل أن أسميها التسويق باستخدام العلاقات لأن مفهوم كلام الناس يستمد قوته وتأثيره أساسا من العلاقات بين الناس.

S S

فطنة وحكمة

ستنجذب دوما إلى الأشياء التي تحبها في سرك، ولا يحصل البشر على ما يريدون بل يحصلوا على ما هم عليه.

James Allen

يقوم اليوم رجال الأعمال اليوم بصرف ما يعادل الخمسين بالمئة من منتجاتهم على الإعلان ونفقات التسويق. وبدلاً من إعطاء هذه الأموال للصحف الغنية وللمجلات ومحطات التلفزة بدأ اليوم العديد من رجال الأعمال الأذكياء بتقاسم هذه الأموال مع أفضل زبائنهم، وفي كل مرة يقوم هؤلاء الزبائن بالتأثير على الناس لشراء منتجاتهم يرسلون لهذا الزبون الوفي حوالة كنوع من العمولة.

إن إحدى أشهر قصص نجاحات التسويق باستخدام العلاقات هي قصة Amazon.com إذ وبعد إطلاق هذا الموقع الخارق على الإنترنت توصل المؤسسون إلى فكرة رائعة: لماذا لا تدفع عمولة محددة لكل من يرسل زبائن لزيارة الموقع على الإنترنت؟

وهنا قام أصحاب الموقع بإطلاق برنامج شراكة لتشجيع ملايين من

أصحاب مواقع الإنترنت لوضع صلة بين هذه المواقع وموقع Amazon.com بحيث إذا قام أي مستخدم للإنترنت بزيارة الموقع من خلال أحد مواقع الشراكة واشترى منتجاً من منتجاته، يقوم ال Amazon.com بتقديم عمولة تتراوح بين 3 إلى 7 بالمئة من قيمة المنتج إلى الموقع الشريك. وقد أدى هذا البرنامج إلى إثارة اهتمام عشرات الآلاف من أصحاب المواقع الأمر الذي أدى إلى نجاح منقطع النظير.

واليوم أخذ هذا البرنامج بالانتشار عبر الإنترنت وأصبح منهجاً يتبعه الكثير من أصحاب المواقع على الشبكة. إذاً فإن التسويق عبر استخدام الشبكات أو التسويق بالعلاقات هي سياسة فعالة، لقد أتى وقتها ومن الجيد العمل بها. ومع ذلك فإنني عندما سمعت بهذا المبدأ لأول مرة لم أعتقد بأنه متميز ومثير للاهتمام. واليوم أشعر بالحرج حين أقول بأني قد استخفيت بهذا المبدأ عندما سمعت به للمرة الأولى وإليكم ما حدث؟

$$$

فطنة وحكمة

صحيح أن المال ليس كل شيء في الحياة، ولكن في الوقت الحالي المال هو الشيء الوحيد الذي أريده

القوة الرائعة للدافع

بدأ كل شيء مع كوليت فان روزن، صديقة زوجتي التي كانت قد مرت لتوها بتجربة طلاق مريرة تاركة لها خمسة أطفال وفاتورة محامي مرتفعة بدون أي نقود. ولأنها تحتاج للعمل فقد وظفتها كمساعدة تنفيذية لدي. وبعد عدة أشهر أتت إلي تطلب المشورة:

«بوب، لقد كنت أتحدث مع أخي حول شركة يعمل بها، وقد شرح لي كيف أستطيع أن أجني بعض المال الإضافي وأظن أني سأقوم بذلك».

«أي نوع من الشركات هذه؟»

«إنها شركة تقوم بتسويق متممات غذائية عبر شبكة من الموزعين»

فطنة وحكمة

إن نقاش واحد مع رجل حكيم يعادل شهراً كاملاً من الدراسة في الكتب
– مثل صيني

حسناً لم يكن عليها أن تقول أكثر من ذلك حتى توقف عقلي عن التفكير وقلت لها: «لا تقومي بذلك». وعلى الرغم من معارضتي قامت كوليت بالمضي قدماً. لقد قالت لي بأن لديها إحساساً قوياً تجاه هذا الأمر وبالفعل بعد عدة أسابيع حصلت على شيكها الأول بقيمة مئة دولار. ومن ثم تضاعف شيكها الأسبوعي ليصبح بقيمة 500 إلى 600 دولار ومن ثم 1000 دولار في الأسبوع.

وبالطبع كنت لا أزال مؤمناً بأنها مجنونة ولكني كنت تساءلت: «كيف تقوم بذلك؟». وعندها أعلمتني بأنها ستستقيل من العمل لدي: «بوب، لقد أصبحت قيمة الشيك الذي أحصل عليه 2000 دولار في الأسبوع»، الأمر الذي أثار إعجابي:

ـ «2000 دولار في الأسبوع!!! كيف استطعت ذلك؟».

ـ «لقد قلت لك يا بوب، إن ذلك أمر ناجح»

ـ «ربما الأمر ينجح معك، ولكني لا أتصور نفسي بأني أحمل زجاجات المتممات الغذائية وانتقل من باب إلى باب، الرجاء افتحوا لقد وصلت الطلبية»

ـ «لا يتم الأمر كذلك، إني أقوم فقط بإخبار الناس كيف غيرت هذه المنتجات حياتي، وعندما يثير الأمر فضولهم ويودوا لو يجربوا هذه المنتجات يقومون بالاتصال برقم مجاني لطلب المنتجات التي تقوم الشركة بتوصيلها إلى باب المنزل. إني لا أقوم بتوصيل هذه الطلبيات، بل تقوم الشركة بذلك وأنا أقبض الشيك»

وواصلت قائلة: «والآن إليك أفضل ما في الأمر، إن هذا المنتج هو منتج قوي ويقع الناس في حبه بسهولة إلى درجة أنهم يواصلون طلبه كل شهر، وفي كل مرة يقومون بذلك أستلم المزيد من الشيكات.

SSS
فطنة وحكمة
إن العمل الجاد تؤتى ثماره في المستقبل فيما الكسل تؤتى نتائجه فوراً

وهذا ليس كل شيء، إذ أن هؤلاء الناس لا يستطيعون تمالك أنفسهم في مشاركة الآخرين أحاسيسهم حول كيف أنهم أصبحوا يشعرون أفضل بعد استخدام هذه المنتجات، وعندما يقومون بذلك أحصل أيضاً على نسبة صغيرة من المبيعات. وهكذا دواليك.

واليوم هناك الآلاف من الناس حول العالم يستخدمون هذه المنتجات، وفي كل يوم اثنين أحصل على آلاف ال دولارات نتيجة جهودي وجهود مئات من الناس غيري» .

وهنا استحوذ الأمر على اهتمامي واستوعبت قوة الدافع من تجربتي في مجال العقارات حيث تستطيع السيطرة على كمية كبيرة من العقارات بمبالغ صغيرة. ولكن الأمر الذي شرحته لي كوليت كان أقوى. لقد كانت كوليت تدفع بنفسها قدماً عبر استخدام جهود مئات الناس، وبما أن هؤلاء الناس منتشرون حول العالم فإنها تحصل على دخلها على مدار اليوم حتى عندما تكون نائمة.

في فصل سابق تقاسمت المقولة التالية مع الطبيب دافيد جورج:

> إن الفقر هو عندما تنتج الجهود الكبيرة نتائج صغيرة، فيما الثروة تكون عندما تؤدي الجهود الصغيرة إلى نتائج كبيرة.

إن هذه المقولة هي وصف دقيق لما كانت تقوم به كوليت: جهود قليلة ونتائج ضخمة، كسب 2000 دولار في الأسبوع أي 100000 دولار سنوياً. وفي الواقع فإن عدداً قليلاً من العائلات الأميركية يستطيعون كسب هذا المقدار من المال وغالباً ما يلزم لذلك عقوداً طويلة من العمل بدوام كامل للوصول إلى هذا المستوى من الدخل. نعم لقد استطاعت كوليت تحقيق ذلك بأقل من ثمانية عشرة شهراً ولا تزال تتطور في عملها وسيواصل دخلها بالارتفاع: 3000 دولار في الأسبوع، 4000، 5000 والأكثر من ذلك فإن هذا الدخل مضمون ومستمر.

SSS

فطنة وحكمة

لم اكن فقيراً يوماً، بل كنت مفلساً. إذ ان الفقر هو إطار دهني فيما الإفلاس هو حال مؤقتة.

Mike Todd

«بوب لقد قلت لك، إن هذه الشركة مختلفة» في أحد الأيام أعطتنا كوليت شريط فيديو وقمنا بمشاهدته أنا وزوجتي. ولن أنسى بعد هذا ما حصل: أثناء مشاهدتي للشريط قال لي حدسي هذه هي الفرصة. هل شعرتم بحدس في يوم من الأيام؟ أي أن يشعر جزء منكم بأنكم على حق فيما الجزء الآخر لا يزال مرتاباً؟ حسناً إني أتبع إلهامي، ولقد أحسست في ذلك اليوم بذات الحدس الذي دفعني إلى الاستثمار في قطاع العقارات في السبعينيات قبل طفرة العقارات بقليل. أتذكر تلك الأيام؟ لقد جمعت ثروة وقتها. وبنفس الطريقة اتبعت حدسي حين تركت مهنتي كمستشار استثمار لأكتب كتابي الأول «لاشيء لتخسره». إن فرص نجاح كاتب حديث العهد هي 1 من 10000. ولكن وقتها جزء مني كان واثقاً من أني فيما لو اتبعت حدسي فإن شيئاً جيداً سيحصل لي. إذ كيف لي أن أعرف بأن أول كتاب لي سيتصدر قائمة أفضل كتب النيويورك تايمز. وتصدر كتابي الثاني «خلق الثروة» القائمة أيضاً. ومن ثم شعرت بحدس يدفعني لتأسيس عدة شركات للندوات ... لقد نمت هذه الشركة لتصل قيمتها إلى ما يزيد عن 100 مليون دولار خلال خمسة عشرة عاماً.

إذاً كما ترى، فإنه عندما يكون لدي حدس لا بد أن يكون هذا الحدس جيداً. وعندما شاهدت ذلك الشريط أتاني إلهام قوي: هذه هي الفرصة !!!

اتصلت بي كوليت في اليوم التالي وسألت: «ما رأيك بالشريط؟» وبالرغم من حدسي القوي قلت لها: «آسف فإن الأمر لا يهمني». ولقول كلمة حق عن كوليت فهي لم تبح لي الفرصة للتأثير عليها سلباً، بل قامت بدعوة زوجتي على الغداء وقررتا أن يمضيا بالأمر بدوني. لقد كنت منغلق التفكير ولم أرض حتى بتوقيع طلب اشتراك. ولكن وبعد وقت قصير حصل ما وعدت به كوليت: بدأت الشيكات بالوصول.

واليوم، وبعد عدة سنوات، يحول كل يوم جمعة شيكاً كبيراً، كبيراً جداً إلى حساب زوجتي، إلا أن اسمي غير موجود عليه. إنه شيك زوجتي إذ لم يكن السيد الظنون يريد أن يقوم بأي شيء للحصول على شيك مماثل. إذاً فهي تحصل على الشيك وأحياناً تتقاسم جزء منه معي.

في الصفحات التالية سأشرح لكم كيف يمكنكم أن تحصلوا على شيكات مماثلة ولكن ذلك ممكن فقط فيما لو كنتم أكثر انفتاحاً مني.

الارتباط بمعلومات مغالطة

لماذا تعتقدون برأيكم قمت بالتصويت ضد إلهامي؟ ربما لأني كنت قد سمعت آراءً سلبية حول التسويق عبر استخدام الشبكات... وبدون أن أتحقق صحة الأمور بنفسي قمت ببناء أحكام سريعة تبين فيما بعد بأنها خاطئة.

لقد كان خطئي الأول عندما اعتقدت بأن شركة كوليت هي مثل الشركات القديمة الطراز المتعددة السويات كتلك التي كانت شائعة في الستينات والسبعينات إذ أنه وفي تلك الحقبة من أنماط التسويق عبر استخدام الشبكات البدائية، كان على الموزعين أن يخزنوا في كراجات بيوتهم كميات كبيرة من المنتجات ومن ثم يحاولون بيعها لأقربائهم ومعارفهم. وحين كانوا يريدون توظيف أناس جدد، كان أصحاب الشركات يشجعونهم على السهر ليال طويلة لإقناع معارفهم بالعمل. ومن غير الضروري أن نقول بأن القليل منهم فقط استطاع تحقيق بعض الأرباح، فيما الغالبية اضطرت إلى ترك العمل محبطين فيما كراجاتهم مليئة بالبضائع التي لا يستطيعون تصريفها وقلوبهم متخمة بطعم مرارة الفشل. لقد أكدت لي كوليت بأن شركتها تشبه أي شيء عدا هذه الشركات.

$$$

قطنة وحكمة

معظم المشاكل المالية لدى الأشخاص هي بسيطة للغاية، وهي ببساطة أنهم لا يملكون المال على الإطلاق.

في تلك الفترة تعلمت شيئاً قرأته في كتابٍ للمحرر السابق لمجلة Success ريتشارد بو الذي كتب في كتابه «الموجة الثالثة: العهد الجديد

للتسويق عبر استخدام الشبكات»:

«لقد بدأت ثورة الموجة الثالثة منذ خمسين عاماً عندما اخترع كارل رينبورغ التسويق عبر استخدام الشبكات التي تعتبر نمطاً من أنماط الأعمال الذي صمم لتسهيل الأمر لكل من يود أن يصبح صاحب أعمال حرة. إن أيام التسويق المتعدد السويات التحضيرية والصعبة والتي استمرت لأربعين عاماً كانت تعتبر المرحلة التأسيسية وقد أسميتها بالموجة الأولى. فيما تأسست الموجة الثانية في الثمانينات عندما أتاح تطوير الحاسب الشخصي إمكانية تأسيس شركات للتسويق المتعدد السويات في كراجات البيوت. إن هذا التطور خلق الأرضية المناسبة لتأسيس شركات جديدة، ولكن الموجة الثانية كانت دائماً تناسب أولئك الذين لا يحتاجونها: أصحاب الأعمال الحرة الجسورين والمتوجهين باتجاه المبيعات. ولكن فقط المرحلة الثالثة قدمت وعوداً واقعية للجموع لتحقيق نوعاً من الاستقلالية المالية. وباعتماد أنظمة وتقانات جديدة أتاحت هذه الموجة الثالثة الفرصة لعموم الناس (وليس فقط لقوى المبيعات المحترفة) فرصة الاستمتاع بثمار الأعمال الحرة مع تجنب صعوباتها».

وبالاستناد على النتائج المثيرة التي يطرحها هذا الكتاب، سمحت لكل من كوليت وزوجتي، ولكن ليس بدون تردد، بتقديم هذا المفهوم في إحدى ندواتي الصغيرة.

كنت لا أزال متردداً جداً، ولكن وبعد بضعة أسابيع بدأ بعض المشاركين في الندوة بالاتصال للتعبير عن ارتياحهم بعد استعمال هذه المنتجات. ولقد أثارني الموضوع إذ أني لم أكن أتناول أية متممات غذائية وقد كنت أعتقد دائماً أني بصحة جيدة وبأنني لا أحتاج أي منها، وعلمت في وقت لاحق أن صحتنا بخطر وأن على كل منا أن يأخذ إمكانية تناول المتممات الغذائية بشكل يومي بعين الاعتبار.

أما فيما يتعلق بجني الأموال من ذلك، فقد . بعض

الندوة بالاتصال قائلين:

«بوب، إن نصيحتك هذه هي أفضل طريقة لربح المال»

«لقد ربحت 1000 دولار في الأسبوع الماضي»

«لقد جربت التسويق عبر استخدام الشبكات، ولكن هذه الطريقة أسهل بكثير»

عندها قلت لنفسي «ربما هذه الطريقة هي على قدر من الأهمية».

وقد بدأت أستوعب الأمر عندما اكتشفت أن شخصاً مقعداً

قد جنى أول 1000 دولار عبر استخدام هذه الطريقة من

التسويق. عندها قلت لنفسي إذا كان هذا الإنسان يستطيع

ذلك، لا بد أن يستطيع أي إنسان آخر أن يقوم بذات

الشيء. عندها قررت أن أركز جهودي على إضافة هذا النوع من النشاط «الغذائي» إلى قائمة مصادر دخلنا.

لقد كنا نمارس العديد من الأنشطة التجارية خلال السنة، ولكن التسويق عبر استخدام الشبكات كان أكثرها مردوداً على الإطلاق. إذ لم يكن لدينا أية تكاليف ولا أية ديون والتزامات وقد كنا ندير هذا العمل بدون أي موظف وبدون الحاجة حتى لسكرتيرة. والأفضل من ذلك فإن هذا النوع من العمل غير مرتبط بأي مكان، إذ أنني كنت أستطيع القيام به مرتدياً روب الحمام في المنزل أو عبر هاتف السيارة أو باستخدام البريد العادي في تاهيتي. ولا يوجد أية آثار جانبية سلبية لهذا العمل فيما أرباحه تواصل بالارتفاع. وعندما يسألني الناس فيما إذا كنت أمارس التسويق عبر استخدام الشبكات، أجيب بحزم «بلا شك»

$$$

فطنة وحكمة

لا يمكن للحواجز أن تحطمني، بل كل من هذه الحواجز يستثير عزيمتي

Leonardo Da Vinci

لا أعرف كيف كانت تجربتكم مع شركات التسويق المشابهة، ولكن تجربتي في المقابل كانت رائعة. وعندما تبدأ النقود بالتدفق فإن الأمر يكون كما لو كان يوجد لديكم بئر نفط في الفناء الخلفي لمنزلكم. إذ أن هذا النوع من النشاط لا يتوقف عن ضخ الأرباح. وعندما أفكر بالأمر أتساءل كيف استطعت إغفال هذه الفكرة لجني النقود طوال هذه السنوات وأحزن في ذات الوقت على أن هذه المفاهيم الخاطئة نفسها تؤخر العديد من الأشخاص الأذكياء، العقلانيين والبارعين.

ضع نفسك في أرض حيادية

حسناً، لنفترض أنك لست بذلك الإنسان الظنون الذي كنته، ولنفترض أنك تثق بما أقوله وتوافق على أن تكون في موقع حيادي وتأخذ بعين الاعتبار إمكانية إضافة مصادر دخل جديدة إلى حياتك. ولنناقش الأجوبة على الأسئلة الثلاث الأكثر شيوعاً لدى الناس:

> $$$
>
> **فطنة وحكمة**
>
> الخبير هو الشخص الذي ارتكب كل الأخطاء التي يمكن ارتكابها في مجال ضيق جداً
>
> **Niels Bohr**

السؤال الأول: هل هذا الأمر قانوني؟

السؤال الثاني: لماذا يجب علي تفضيل هذا النوع من العمل مقابل عمل توزيع تقليدي؟

السؤال الثالث: ماذا يجب علي أن أفعل لإنجاح هذا النوع من العمل؟

السؤال الأول: هل هذا الأمر قانوني؟

صراحة هذا كان سؤالي الأول، إذ أني لم أكن أريد أن أورط نفسي أو أي من قرائي المخلصين بأي أمر مشبوه. وقد قمت بالتحقق من هذه النوعية من النشاط وتبينت بأنها قد جمعت عشرات المليارات

> $$$
>
> **فطنة وحكمة**
>
> لم يبق المليار دولار على ما كان عليه في السابق.
>
> **Nelson Bunker Hunt**

من ال دولارات حصيلة مبيعاتها إضافة إلى بناء شبكة من أكثر من عشرة ملايين موزع عامل منتشرين في كافة أصقاع الأرض. نعم، إن هذا العمل ليس شرعياً فقط بل تم الاعتراف به كصناعة واعدة للمستقبل. لقد جلب هذا العمل انتباه أكثر من خمسمائة شركة رائدة بما فيها كولغيت ـ بالموليف، جيليت، آفون، كوكاكولا وأم. سي. آي.

ومنذ فترة قريبة بدأ عملاق الاتصالات الدولي «أيه. تي. أند. تي» أيضاً بتسويق خدمات اتصالاته الدولية مستخدماً هذه الطريقة من التسويق.

هل تذكرون عندما كانت سمعة اليابان بأنها تنتج منتجات متدنية السوية؟ عندما كنت صغيراً كانت تعني عبارة «صنع في اليابان» الثمن البخس عادة أو المادة المستهلكة الرخيصة. واليوم أصبح المفهوم السائد عن المنتجات اليابانية مختلفاً بمائة وثمانين درجة. فقط المنتجات المتميزة بالسوية تأتي من اليابان.

مثل هذا الاختلاف الجذري ذاته طرأ على مفهوم التسويق باستخدام الشبكات، إذ بدأ جمهور المستهلكين بسرعة باكتشاف حقيقة أن بعض المنتجات المتميزة والجيدة وذات السعر المقبول قد بدأت تسوق عبر هذا النوع من التسويق. ولو لم تكن هذه هي الحال فهل تعتقد بأن «أيه. تي. أند. تي.» ستفكر حتى بهذه الوسيلة؟

إذا كانت «أيه. تي. أند. تي.» مستعدة على المراهنة بسمعتها فإني مستعد أيضاً مثلي مثل الكثير من الناس الأذكياء والنبهاء الناجحين: أطباء، مدرسين، رواد فضاء، مدراء شركة فورتون ، ممثلين مشهورين، كتاب ومؤلفين، حرفيين صحة، أساتذة جامعات، مدربين، رياضيين أولمبيين، أصحاب أرقام قياسية، ممرضين، علماء، رجال بنوك، محامين إضافة إلى عشرات الآلاف من الأشخاص الأذكياء المنحدرين من مختلف دروب الحياة. كل هؤلاء يندفعون إلى هذه الصناعة والكثير ممن لم يكن يأخذ

صناعة التسويق باستخدام الشبكات بعين الاعتبار في الماضي، أصبح اليوم يحتضن شركات الموجة الثالثة الآخذة بالظهور.

الآن هو الوقت الملائم للنمو المستقبلي لهذه الصناعة إذ أنه يتزامن مع عملية تقليص الشركات التي بدأت في التسعينيات وما يرافقها من تسريح جماعي للعاملين إضافة إلى الثورة التي تسمي هذه العشرية لمفهوم العمل من المنزل. فيما يقوم أكثر من 77 مليون وافد إلى سوق العمل بالبحث عن السبل المناسبة للحصول على المال اللازم لاحتياجات سنوات تقاعدهم المقبلة.

السؤال الثاني: لماذا يجب علي تفضيل هذا النوع من العمل مقابل عمل توزيع تقليدي؟

إن هدفك من البدء بإيجاد مصادر دخل من جبل التسويق يكمن في اختيارك عملاً يضمن تسويق منتجاً يستثير اهتمامك وحماسك. ولنفترض بأنك تحب التغذية والأمور المتعلقة بالصحة، أي أنك تحب فكرة جني النقود فيما تقوم بمساعدة الناس على البقاء أصحاء وعليه تقرر دراسة عدة إمكانيات عمل.

وفيما بعد تعثر على إعلان في مجلة Entrepreneur حول أهم عشرة موزعين لمواد تغذية. ولقاء 58500 دولار فقط تستطيع أن تؤسس عملك الخاص مدعوماً من قبل شركة عالمية. إن احتمالات النجاح في مثل هذه الحالة عالية، ومع ذلك لا بد أن توجد بعض السلبيات لهذا النشاط: سيتوجب عليك التوقيع على عقد استثمار واستخدام وتدريب الموظفين، شراء بعض الأصول والتجهيزات والرفوف وغيره. ومع ذلك وعقب فترة تدريب مكثف ستستطيع البدء بالعمل وستصبح رئيساً لنفسك. لا شك أن

الأمر مغري جداً فيما لو توفر لديك 58500 دولار. مالعمل؟ هل ستقوم برهن بيتك؟

وفي ذات المجلة تلاحظ إعلاناً لشركة تقوم بتسويق مواد تغذية عبر استخدام الشبكات، فتقوم بالإطلاع على الشركة وعلى منتجاتها وبالتحقق من الناس الذين ستعمل معهم ومن ثم تكتشف بأنك وبأقل من 1000 دولار ستستطيع أن تصبح موزعاً ومن ثم قادراً على تحقيق دخلاً خلال أيام معدودة وليس شهور.

لعل أفضل ميزات هذا النشاط أنه يتيح تحقيق دخلاً متنامياً إضافة إلى التنوع في مصادره. ومن المعقول جداً أنه وخلال سنوات قليلة ستستطيع التقاعد مبكراً مع المحافظة على مصادر دخل لا تتطلب الكثير من الجهد والعمل من قبلك. ولن يكون لديك أي متاعب فيما يخص القيام بالجرد، مسك الدفاتر وإدارة الموظفين.

ولكن لا تزال هناك بعض السلبيات في هذا النوع من الأنشطة، إذ أنك ستقوم بالعمل بمفردك في منزلك الأمر الذي سيتطلب منك أن تكون محرضاً بشكل ذاتي وملتزماً، وقد تشعر بالوحدة ولكن لا بأس عليك إذ أنه من الممكن أن تشغل نفسك بعدِّ النقود التي ستوفرها كونك لم ترهن بيتك.

وكالات التوزيع	شركة الموجة الثالثة للتسويق
ضرورة تأمين أجور الوكالة مسبقا	رسوم توزيع مبدئية منخفضة
استثمار مكتب ـ مساحة للمفرق	العمل في المنزل
توظيف وتدريب وإدارة موظفين	تشغيل وتدريب موزعين آخرين
تخزين المنتجات	تخزين منخفض أو معدوم للمنتجات
شحن وتوصيل المنتجات	الشركة تشحن المنتج مباشرة للمستهلك
الالتزام بأوقات عمل محددة سلفا	ساعات عمل مرنة
دخل خطي (يجب عليك أن تكون متواجدا)	إمكانية دخل مطرد (دون تواجدك)
كلفة إدارة ومصاريف عالية	كلفة إدارة ومصاريف منخفضة

نفقات البدء لـ 25 وكالة توزيع معروفة		
	Low	High
AAMCO Transmissions	$151,000	$166,000
Baskin-Robbins Ice Cream	$78,000	$447,000
Blockbuster Video	$245,000	$823,000
Budget Rent a Car	$166,000	$449,000
Dairy Queen	$181,000	$585,000
Denny's Restaurant	$392,000	$711,000
Dunkin' Donuts	$46,000	$287,000
GNC (General Nutrition Center)	$112,000	$197,000
Gold's Gym	$434,000	$1,800,000
Great Earth Vitamins	$92,000	$111,000
Jenny Craig Weight Loss	$159,000	$314,000
Jiffy Lube	$174,000	$194,000
Kentucky Fried Chicken	$1,000,000	$1,700,000
Kwik Copy	$216,000	$357,000
Mail Boxes Etc.	$115,000	$178,000
Manhattan Bagels	$150,000	$337,000
McDonald's	$413,000	$1,300,000
Mrs. Fields Cookies	$45,000	$412,000
One Hour Martinizing Dry Cleaners	$180,000	$260,000
Rent a Wreck	$15,000	$207,000
Stanley Steemer Carpet Cleaner	$80,000	$340,000
Subway Sandwich	$61,000	$170,000
SuperCuts	$90,000	$164,000
Terminix Termite Pest Control	$42,000	$75,000
The Athletes Foot	$175,000	$325,000

المصدر مجلة Entrepreneur، كانون الثاني/ يناير 1999

عندما أقارن تسويقي عبر الشبكة بالأعمال التي كنت أملكها وأديرها خلال الـ 20 عاماً مضت، فإن عملنا بالتسويق عبر الشبكة هو الرابح بلا منازع. لقد امتلكت مطاعماً، متاجراً للألبسة، مصنع للشوكولاتة، أبنية للسكن، أبنية تجارية، شركات لإقامة الندوات، نشرات دورية، والبريد المباشر، الاعلان، وبرامج الكمبيوتر. لقد قمت بالاستثمار في مسرحيات برودواي. حتى أنني قد امتلكت حصة في فريق محترف لكرة السلة، Utah Jazz التسويق عبر الشبكة هزمت هذه الأعمال جميعها. إن نفقاتي ضئيلة جداً بالمقارنة مع نفقات شركتي السابقة المؤلفة من 250 موظف. مجرد فكرة العودة لإدارة الموظفين تجعلني أتكمش خوفاً. لا يتوجب علي بعد الآن أن أدفع الرواتب، الفوائد، ضرائب التأمين الاجتماعي، التأمين الصحي، خطط التقاعد. بالنسبة لموظف سابق مثلي يبدو الأمر أشبه بالمعجزة.

و لكن، سوف تقول «لا أريد أن يصبح لدي كراج مليء بمنتجات غير مرغوب بها» ولا أنا أريد ذلك أيضاً. وبصراحة، هذه كانت مشكلة تواجه شركات الموجة الأولى والموجة الثانية التي استخدمت أسلوب الضغط لتقنع الموزعين الجدد أن يشتروا منتجات بقيمة آلاف ال دولارات لكي يبدؤا العمل.

هذا الذي يجعل شركات الموجة الثالثة للتسويق عبر الشبكة مختلفة.

$$$

فطنة وحكمة

الاستياء هو أول ضرورة للتقدم.

Thomas Adison

لقد ولت تلك الأيام التي كان فيها الموزعون يحتاجون لتخزين المنتجات في كراجاتهم، يقومون تسليم المنتجات بأنفسهم، ينجزون عدد لا نهاية له من الأعمال المكتبية، ويوضبون ويشحنون المنتجات إلى جميع الأنحاء. كل هذه الأعمال الشاقة تنجزها الشركة. كل ما عليك فعله هو إيجاد الزبائن، انجاز القليل من الأعمال المكتبية، الإجابة عن الأسئلة، والقيام ببعض التدريب. وتكون بهذا قد بدأت العمل. ولكنك سوف تقول، يبدو أن الجميع قد بدأ هذا العمل. ألن ينفذ

مني الزبائن؟ لا تكن سخيفاً، فهناك 300 مليون شخص في أمريكا الشمالية لوحدها، ومنهم أقل من 10٪ لم يقوموا بالتسويق عبر الشبكة. بالإضافة إلى مئات الملايين، وحتى المليارت من الناس في البلدان الأخرى. على الرغم من أن التسويق عبر الشبكة تم اختراعه في أمريكا، فإنه حتى أكبر وأكثر انتشاراً في اليابان وهو ينتشر بقوة في الشرق الأقصى.

في الحقيقة، إن هذا هو الشيء الممتع في التسويق عبر الشبكة. سوف تكون منهمكاً بشكل شخصي بتوظيف رعاية وتدريب مجموعات الموزعين الأولى في مؤسستك .... ولكن بعد ذلك سوف يتقدم العمل بمفرده. سوف يعين هؤلاء الناس الأوائل مجموعة أخرى، والذين بدورهم سيعينون مجموعة أخرى ... حتى تمتد الشبكة إلى مناطق أخرى من البلد وحتى إلى بلدان أخرى. إذا ثابرت، سرعان ما تتألف مؤسستك من مئات، بل آلاف الأشخاص من حول العالم الذين يشترون المنتجات ـ أشخاص لم تقابلهم أبداً، ولن تقابلهم أبداً، ولكنهم أشخاص لا ينفكوا يساعدونك على بناء دخل صاف من مئات أو حتى آلاف ال دولارات في الشهر. هذا ما أسميه منفعة. إنه مدهش حقاً.

السؤال 3. ما الذي ينبغي علي فعله لإنجاح هذا بحق؟

في البدء دعني أخبرك بما ليس عليك فعله.

لن يكون عليك إيصال العديد من المنتجات لأي أحد. إذا كنت تتطلع إلى توصيل المنتجات لجيرانك بنفسك، سوف يخيب أملك كثيراً. شركات الموجة الثالثة للتسويق عبر الشبكة لا تعمل بهذه الطريقة. ما الذي ستفعله؟ سوف تخبر القليل من الأشخاص حول كيفية تحسين هذه المنتجات لحياتك بشكل كبير، وبعد قيامك ببعض الأعمال المكتبية البسيطة، سوف يطلبون المنتجات مباشرة من الشركة عن طريق خط هاتفي مجاني. حتى أن الشركة سوف تتكفل بإيصال المنتجات بالنيابة عنك.

سوف لن تكون مضطراً لأن تحضر العديد من الاجتماعات الأسبوعية الليلية المملة. إذا كنت تتطلع إلى أن تتبرع بليلتين أو ثلاث من الأسبوع لحضور مجموعة من الاجتماعات المملة، فإنك على الأرجح لن تحب هذا العمل. ما الذي ستفعله؟ سوف تستعرض واحداً من أقوى أفلام الفيديو لشركتك المختارة مع الأشخاص الذين يبدون الاهتمام، وهذه الأدوات سوف تقوم بالعمل بالنيابة عنك.

سوف لن تقوم بالكثير من البيع المباشر. إذا كنت تحب البيع، إذا كنت تحب معالجة حالات الرفض الصعبة، إذا كنت تعيش من أجل حالة الإثارة التي ستمر بها في حال إغلاقك لعملك، إذاً، أنا آسف فإن لدي بعض الأنباء السيئة. من المحتمل أنك ستبلي بلاءً حسناً في إحدى شركات التسويق عبر الشبكة القديمة حيث يجب عليك أن تجد 50 أو 100 زبون لكي تجني دخلاً مرضياً. ولكن في العديد من شركات الموجة الثالثة الجديدة سوف تحتاج فقط إلى القليل من الزبائن الجدد كل شهر لكي تبدأ طريقك نحو النجاح. هناك 5 بلايين إنسان على هذا الكوكب. هل تعتقد أنه بالامكان إيجاد شخصين في الشهر مهتمان بإضافة مصادر أخرى للدخل إلى حياتهما؟

إليك كيف سيكون العمل في البداية. سوف تستمع إلى شريط مسجل مع شخص التقيت به، الذي سيستمع إليه ومن ثم يقول، «إنني مهتم. أخبرني المزيد». سوف تحدد موعداً لزبونك المحتمل لتناول الغذاء معك ومع ممولك. سوف تحضرون ثلاثتكم في الموعد المحدد. سوف يستمع زبونك المحتمل بينما يتولى ممولك الكلام. أنت تراقب فقط. (هذا هو التدريب أثناء العمل). يوقع زبونك المحتمل العقد ويبدأ بطلب المنتجات. تحصل أنت على الشيك.

هل يبدو هذا صعباً جداً؟ هذه هي الطريقة بعينها التي اتبعتها كوليت لتكسب زوجتي. لقد شاهدنا شريط الڤيديو. قالت زوجتي، «أخبريني المزيد».

SSS

فطنة وحكمة

«الكاتب هو شخص يؤمن بأن النقود تنمو على الأشجار».

قالت كوليت، «دعينا نتناول الغذاء». وعندها قالت زوجتي، «إذا لم يكن زوجي الظنون مهتماً، فسوف نباشر العمل من دونه». وهذا ما فعلناه.

باستخدام هذه الطريقة، حصدت كوليت من المال أثناء ساعة تناولها للغذاء أكثر مما يكسبه معظم الناس في شهر. وقد استمرت بتقاضي الأجر مرة إثر مرة لقاء نفس هذا المجهود. أليس لطيفاً أن تتقاضى أجراً مرة إثر مرة لقاء وقت قضيته في تناول الغذاء قبل ستة أشهر مضت؟

ماذا إذا لم يكن لديك الوقت لتناول الغذاء؟ هذا سهل. قم بتأدية العمل بواسطة الهاتف. هذا في الواقع أسهل وأقل تكلفة. تأكد من إشراك ممولك في المكالمة الهاتفية (مكالمة ثلاثية الأطراف، تضمك أنت وممولك والزبون المحتمل). سوف يقدم ممولك العرض بينما أنت «تراقب» (تدريب أثناء العمل). ينضم الزبون المحتمل إلى الفريق، يطلب بعض البضائع، وتبدأ أنت بكسب مصدر صغير للدخل.

هل يبدو هذا صعباً جداً عليك؟ أنت تستمع. ممولك يتحدث. يقوم الناس بطلب البضائع. تتلقى أنت الشيكات.

بقضاء بضعة ساعات في الأسبوع تتحدث عبر الهاتف، يمكنك خلق مصدر دخل رائع وصاف. هل يمكنك التبرع ببضع ساعات من وقتك المرن كل أسبوع إذا علمت أنه بإمكانك أن تكسب 2000 إلى 3000 دولار أمريكي في الأسبوع كدخل صاف لمدة سنتين إلى ثلاث سنوات؟

هل أنت مجنون؟

عندما أشرح مدى سهولة هذا الأمر، ينظر إلي بعض الناس كأنني مجنون. لذا أقوم بإعطائهم هذا الاختبار للحرية المالية:

«هل تملك مصادر دخل متعددة؟» (عادة ما يكون الجواب: لا)

«هل يدفع لك نقوداً لمرات متعددة لكل ساعة تعمل بها؟» (ثانية يكون الجواب: لا)

«هل من المحتمل أن يكون ما تكسبه في الساعة غير محدود؟» (مازال الجواب: لا)

«هل يستمر مصدر دخلك بالتدفق 24 ساعة باليوم أثناء تواجدك أو عدمه؟» (لا)

«هل تمتلك أو تسيطر على مصادر الدخل هذه؟» (لا)

«هل سيستمر مصدر دخل بالتدفق بعد وفاتك؟» (لا)

«هل يمكنك إعطاء نفسك زيادة في الراتب في أي وقت تريد؟» (لا)

«إذا شح مصدر دخلك الرئيسي، هل بإمكانك العيش لمدة عام واحد بدون دخل؟» (لا)

وعندها أقول، «بفضل التسويق عبر الشبكة بإمكاني الإجابة بنعم على كل سؤال من الأسئلة السابقة» أتساءل من منا هو المجنون؟

هذا هو تعريفي للمجنون: المجنون، هو من يعمل من أجل مقدار تافه في وظائف متعددة تكرهها لمدة 50 عاماً. ومن ثم الموت فقيراً.

هذا هو تعريفي للذكي: الذكي، هو من يعمل بجد لفترة أقصر بكثير من الوقت، ويتقاعد ولديه مصادر دخل صافية متعددة.

إننا نكسب مصادر دخل منتظمة وصافية من إيرادات التسويق عبر الشبكة لسنوات الآن. هذا ذكاء. هذا نبوغ. هذا ناجح! كما رأيتم، لم أعد شكوكاً. أحياناً تنتابني الإثارة لدرجة أنني لا أستطيع النوم ليلاً. ليس بسبب المال الذي أجنيه، ولكن بسب الأشياء الجيدة التي حصلت، التأثير في حياة

العديد من الأشخاص، التطور الشخصي الذي أراه. إن هذا ممتع. نعم، ممتع!

ولكن لهذا أيضاً جانب محزن. إليكم أصعب جزء بالنسبة لي. أشاهد أناس يواجهون مشاكل مالية في حياتهم. أرى أشخاص يعانون من مشاكل صحية. أشاهد أناس لا ينجون بحياتهم. أقول لهم، «إن عندي لكم حلاً من الممكن أن ينجح!. ولكن لأنهم قد جربوا شكلاً آخراً من أشكال التسويق عبر الشبكة ولم ينجحوا، أو أنهم يعرفون شخصاً قد حاول وفشل، فإن عقولهم قد أغلقت تماماً. لا يمكنني أن ألومهم. فإن هذا ما قمت به أنا تماماً. مع ذلك، أتمنى لو أن لدي المقدرة لإقناعهم بأن يلقوا نظرة أقرب. ربما أعجبهم ما سيجدونه.

أحياناً أنت بحاجة إلى شخص ليريك الطريق

معظم الناس يعيشون حياتهم وهم غير مدركين للفرص التي لا تصدق الموجودة من حولهم. لقد تذكرت قصة امرأة عاشت في الأيام الأوائل من هذا القرن. قامت بالادخار لعدة سنوات من أجل القدوم إلى أمريكا، وقد توفر لديها في النهاية ما يكفي من النقود لتتحمل نفقات السفر بواسطة سفينة كبيرة عابرة للمحيط. ولأن نقودها كانت قليلة، فقد بقيت في حجرتها أغلب الوقت، محاولة ادخار الطعام الذي جلبته معها إلى ظهر السفينة. عند بقاء يوم واحد على انتهاء رحلتها، قررت أن تمتع نفسها بوجبة طعام. حضرت إلى المائدة المفتوحة للمأدبة الأخيرة، وفي حين كانت تحاول أن تستجمع قواها سألت النادل بتردد ما الذي تكلفه وجبة كهذه. «لكن يا سيدتي، ألن تعلمي؟ إن جميع الوجبات مشمولة ضمن التذكرة. يمكنك أن تأكلي بقدر ما ترغبين ـ مجاناً».

إن الحياة هكذا. أنت لا تريد أن تصل إلى نهاية حياتك وتدرك أنه كان بإمكانك الحصول على أي شيء تريده لو أن أحداً ما قد دلك على الطريق.

بنفس الجهد الذي تبذله الآن، يمكنك الاستمتاع بمأدبة الازدهار التي تقدمها الحياة. حسناً، كفى إثارة للحوافز. لنبدأ.

دعوني أريكم نظاماً معيناً لبناء مصدر للدخل يدوم طول العمر في التسويق عبر الشبكة.

إليكم أولاً الأخبار السيئة. لقد بينت التقارير أن 90٪ من الذين عملوا بالتسويق عبر الشبكة فشلوا به. إليكم السبب. . . الأغلبية العظمى من الذين بدؤا العمل لم يكونوا ملتزمين. لأنه كان لديهم القليل ليخاطروا به في البداية (50 دولار أمريكي للموزعين وبضائع بقيمة بعض مئات ال دولارات)، كما أنه لديهم القليل ليخاطروا به عند توقفهم عن العمل. (يستخدمون مخزونهم الشخصي ويتوقفون عن العمل) عند أول مقاومة يواجهونها، سوف يتركون العمل. دخول سهل، خروج سهل. بسبب سهولة البدء بالعمل، فإن الصناعة تتجه إلى جذب محبي الغنى السريع. يمارسون لعبة التسويق عبر الشبكة كما يلعبون اليانصيب. يشترون تذكرة رخيصة، وإذا لم ينجح الأمر فهذا ليس مهماً. بعض الناس يتأرجحون من شركة إلى أخرى مثل فضلات MLM.

$SS

فطنة وحكمة

هل يمكن لاي شخص أن يتذكر تلك الاوقات عندما لم يكن الزمن صعباً، ولم تكن الأموال شحيحة؟

Ralph Waldo Emerson, 1970

من خلال خبرتي، حالما تنزع القشور، فإن الناس الذين يلتزمون بالتسويق عبر الشبكة كعمل جدي هم في أعلى قائمة الناس المخلصين، المجدين، والرائعين الذين تعاملت معهم.

مع ذلك، هناك العديد من الذين يعملون بجد في التسويق عبر الشبكة ولا يبدو أن بإمكانهم إيجاد التركيبة الصحيحة. بعد خمس سنوات على دراسة هذه الصناعة، لقد استنتجت ما هي الأشياء التي تنجح وتلك التي لا تنجح. تماماً كما فعلت في سوق العقارات، لقد خفضت العمل بأكمله إلى

ثلاث مبادىء. إذا اتبعتا هذه الخطوات الأساسية، أنت أيضاً يمكنك النجاح بهذا:

المبدأ 1: اختر الشركة المناسبة.

استخدم نظام التسويق الصحيح.

استخدم نظام الإدارة الصحيح.

المبدأ الأول: اختر الشركة المناسبة

هناك أكثر من 200 إلى 300 شركة قانونية، طويلة الأمد وقابلة للنمو تعمل في مجال التسويق عبر الشبكة اليوم. تسويق كل شيء من اللعب إلى منتجات العناية بالبشرة إلى خدمات الهاتف بعيدة المدى إلى الخدمات المالية إلى الخدمات القانونية إلى مواد التغذية. عند اختيارك للشركة المناسبة لك، يتوجب عليك التأكد من المعايير الثلاث التالية*:

1 ـ المنتجات أو الخدمات المقدمة من هذا العمل.

2 ـ خطة التعويضات: كيف سيتم الدفع لك؟

3 ـ الشركة وإدارتها.

اختيار المنتجات أو الخدمات الملائمة

اختر منتجاً أنت مولع به أو تريد أن تصبح مولعاً به. إذا قمت بهذا،

---

* يمكنني أن أغطي هذه البنود بشكل مختصر في هذا الفصل. كتابي المفضل الذي يتناول التحليل العميق لكيفية اختيار شركة تسويق عبر الشبكة للكاتب دارين فالتر. عنوانه «كيف يمكنك اختيار شركة للتسويق عبر الشبكة». إنه ممتاز. لقد أجرى أبحاثه حول 200 شركة وقام بتحليل الـ 50 الأوائل. إذا ذهبت إلى موقعي على الانترنت www.multiplestreamsofincome.com، سوف أعلمك كيف بإمكانك أن تحصل على نسخة من هذا الكتاب مجاناً، أو بإمكانك الاتصال بمكتبي على الرقم 8700 ـ 852 ـ 801».

سيكون من السهل عليك التحدث عنه للآخرين ... سوف تصبح هذه هوايتك، ليس مجرد مصدر رزقك. شخصياً، لقد اخترت الصناعة المتعلقة بالصحة. سواء كان ولعك بالصحة، أدوات التجميل أو المجوهرات، لابد أن هناك شركة تسوق منتجات بإمكانك أن تتحمس لها.

أهم شيء تأخذه بعين الاعتبار عند اختيارك لشركة تسويق عبر الشبكة هو نوعية المنتجات التي تبيعها الشركة. ما أقصد بالنوعية هو تواتر الاستهلاك. هل يستخدم زبونك المنتج يومياً، أسبوعياً، شهرياً أو بشكل غير متكرر؟ تريد منتجاً بتواتر استهلاك عالٍ. لماذا؟ لأن هذا يولد طلبات متكررة، عادة بشكل شهري. طلبات متكررة تعني عمل مستمر وصاف. وهذا الأمر هام جداً، عملك سوف يزدهر بعدد قليل من الزبائن. وإذا كان المنتج لا يستخدم بشكل متكرر، فإن الطلبات ستكون متقطعة وغير متكررة. هذا يعني أنه سيتوجب عليك جذب العديد من الزبائن الجدد لكي تستطيع جمع ما يكفي من الطلبات الدائمة لتكسب شيكات منتظمة.

إن ازدهار أي عمل يعتمد على تدفق الزبائن الجدد واستمرار الطلبات من قبل قاعدة زبائنك الأوائل. إذا قامت قاعدة الزبائن الأوائل بطلب منتجاتك بشكل غير متكرر، عندها سوف يكون المصدر الرئيسي للازدهار باجتذاب أكبر عدد من الزبائن الجدد. أي شخص خبير بالأعمال سوف يخبرك أن اجتذاب زبائن جدد هو من أصعب الطرق وأكثرها كلفة لبناء العمل. أما إذا كانت قاعدة زبائنك الأوائل تطلب المنتجات بشكل متكرر، فسوف تكون قادراً على بناء أساس ثابت لعملك.

لكي تكسب دخلاً صافياً، فأنت تريد منتجاً يضمن لنفسه إعادة الطلب بشكل دائم وبسهولة. هذا هو السبب الرئيسي الذي يجعلني أحب منتجات التغذية. يقوم الناس بشرائها على أسس يومية ويطلبوها مجدداً في كل شهر ليستكملوا مؤنتهم. أنا أيضاً أحب منتجات التغذية لأن الناس يلمسون الفرق

في صحتهم ... وهي واحدة من أهم الأمور في الحياة.

للتوضيح، دعوني أشارككم المعادلة العربية القديمة للثروة، المبينة في الرقم 1.11. في هذه المعادلة، 1 يمثل صحتك، وكل الأصفار تمثل شيئاً آخراً في حياتك ... سيارات، بيوت، أسهم، مجوهرات، عقارات، وما إلى ذلك. كما ترى، إذا قمت بأخذ 1 من البداية (صحتك)، فإن كل شيء آخر بالحقيقة هو مجرد أصفار!

e
r
a
t
h s s s
t e k e
s s c l
r u o a
a o t e
c h s r

X,000,000,000,000

الشكل 1.11 المعادلة القديمة للثروة

عندما تختار منتجات لتمثلها، حاول أن تختار أولئك الذين يشبهون 1 وأقل شبهاً بالصفر. إنها تلائم معادلة شجرة المال التي تعلمتها في الفصل 3: أساسي لكل شخص كل يوم.

اختيار خطة التعويضات الملائمة

هناك خمس أو ست أنظمة مختلفة ومتنافسة تستخدمها شركات التسويق عبر الشبكة لتكافئ مقاوليها/ موزعيها/ شركاءها/ المنضمين إليها. هذه الأنظمة هي، الانفصالي، أحادي المستوى، المصفوفات، الاثنين في القمة، الثنائي، والعديد من الخطط المتنوعة الهجينة أو المركبة. يبدو الأمر مربكاً بعض الشيء، أليس كذلك؟

دعوني أبسطها لكم. أكثر من 75٪ من الشركات في هذه الصناعة تستخدم الخطة الانفصالية أو الانفصالية التدريجية التي أصبحت شعبية من قبل بعض عمالقة الصناعة مثل Amway, Shaklee و Nu Skin برأيي، إنهم يمثلون الأسلوب القديم للتسويق عبر الشبكة. حالياً، لقد أصبحت هذه الخطط القديمة تخسر أمام الخطط الأحدث، الأكثر عدلاً والأسهل دفعاً للأجور .... كالنظام أحادي المستوى والثنائي المستخدمين من قبل بعض الشركات التي بدأ نجمها باللمعان مثل FreeLife و USANA إن الشركات القديمة تواجه تحدٍ لمواكبة التجديد في خطط التعويضات لأن قاعدة موزعيها الضخمة محصورة ضمن خطة الدفع الأحادي.

أهم شيء يجب أن أخذه بعين الاعتبار عند اختيار خطة الدفع هو عدد الناس الذي يحتاج الشخص العادي أن يسجله لكي يبدأ بكسب الدخل. إليك السؤال الذي يتوجب عليك طرحه عند انضمامك لأي شركة:

> كم هو عدد الزبائن الذي أحتاج إلى تسجيله لأتمكن من كسب 500 دولار أمريكي من الدخل الإضافي؟

كلما كان الرقم منخفضاً، كلما كان ذلك أحسن. إذا كان من السهل نسبياً على الشخص العادي أن يكسب دخلاً ثابتاً، سوف يكون من الأسهل عليك أن تنمي عملك.

اختيار الشركة الملائمة وفريق الإدارة الملائم

كما الأمر في أي صناعة، فإن أغلبية شركات التسويق عبر الشبكة تفشل في الخمس سنوات الأولى. لهذا، يجب عليك أن تكون حذراً جداً عند اختيارك لشركة سوف تمر بفترة اختبار، وأسهل طريقة لعمل هذا هي أن تختار فقط الشركة التي لها سجل حافل بزيادة المبيعات والأرباح لمدة خمس سنوات على الأقل. هذا سوف يضيق لك مجال البحث بشكل كبير.

ومن ناحية أخرى، إذا كانت الشركة التي تجري البحث عليها هي شركة عامة للتجارة، فإن هذا أحسن بكثير. سوف يكون من السهل عليك أن تلقي نظرة على البيانات المالية وتقارير الدخل الفصلية. أنت تبحث عن شركة تدار بشكل جيد، غنية، مع القليل من الدين أو بدونه، وقد أصبح لديها مجموعة جدية من الموزعين لمساندة التطور، والتي كانت متواجدة لفترة كافية تسمح لها بالقضاء على أزمات البدء بالعمل.

S$$

فطنة وحكمة

سوف تصبح... صغيراً كرغبتك في التحكم، عظيماً كسيطرتك على مكنونات نفسك.

James Allen

تحقق من المكتب المحلي لأفضل الأعمال لترى ما إذا كانت هناك أية شكاوى قدمت ضد الشركة في ولايتك أو في أنحاء البلاد كافة. سوف يكون هذا دلالة على مقدرة الشركة بالابتعاد عن المشاكل. إذا وجدت بعض المشاكل، يمكن أيضاً أن تتحقق من مكتب المدعي العام لولايتك لترى ما إذا كان هناك أية عوائق قانونية من الممكن أن تؤثر على مقدرة الشركة لممارسة العمل في ولايتك.

إذا ما زلت متردداً يمكنك أيضاً زيارة المقر الرئيس للشركة لتتفحص كل شيء. لأن دخلك يعتمد على مقدرة الشركة للاستمرار لوقت طويل، يمكنك أيضاً زيارة أعضاء الإدارة العليا.

حالما تختار منتجاً، شركة، وخطة التعويضات، تصبح مستعداً للبدء بعملك.

المبدأ الثاني: استخدم نظام التسويق الملائم

ما أعنيه بالنظام التسويقي هو، كيف ستقوم بجذب زبائنك. إليك النظام الذي يستخدمه معظم الناس ليبدأوا العمل في التسويق التقليدي عبر الشبكة:

- ضع قائمة بما لا يقل عن 100 اسم، تتضمن كل من تعرفه.
- اتصل بكل منهم وحاول أن تبيعهم منتجك أو تقنعهم بالفرصة.

يا لها من معادلة! إن هذا سهل. إنه رخيص. ولكن 90٪ من الأشخاص الذين يتبعون هذا النظام يفشلون!

لماذا؟ لأن احتمالات وجود زبون مؤهل بحق ضمن أية مجموعة من 100 شخص هي منخفضة جداً. ربما فقط 1 إلى 2٪ هم حقاً يسعون إلى منتجك أو فرصتك في الوقت الحالي .. 5٪ إذا كنت محظوظاً. Zig Ziglar شخصياً لم يستطع إيجاد سوى خمس زبائن جيدين في هذه المجموعة. خمس وتسعون شخصاً قاموا بخذله. هذا معدل رفض بنسبة 95٪ ... وهو يعتبر أفضل رجل مبيعات في العالم! ما الذي سوف يحدث عندما يتصل مبتدئنا غير المدرب بنفس اللائحة؟ رفض هائل متبوع بالفشل.

ليس بالضرورة لأن المنتج سيء أو أن الفرصة ليست جيدة أو حتى لأن المبتدئ لا يعرف كيف يقوم بالبيع. هذا بسبب أن احتمالات إيجاد زبونين جيدين في لائحة تضم 100 شخص عادي هي منخفضة جداً. ولكن المبتدئ لا يعرف هذا. مسلحون بتوقعات غير منطقية، يتصل المبتدئون بكل من يعرفونه، وبعد عدة اتصالات فقط، يبدو الأمر كأنه لا يوجد أحد مهتم. ولأن هؤلاء الأشخاص يفترض أن يكونوا أصدقاءهم، فإن المبتدئين يعتبرون هذا كرفض شخصي. إنه مؤلم. ولهذا يتركون العمل. لقد بدا الأمر سهل جداً عندما انضموا للعمل. لكن في الواقع، إن إيجاد الزبونين الجيدين الأوائل كان أصعب بكثير مما توقعوا.

ولكن إليكم الأخبار الجيدة. على الرغم من أن المبتدئ يشعر بأنه هزم مع حصوله على 5٪ معدل نجاح فقط، فإن أي مسوق عن طريق البريد سيقول لك أن 5٪ كمعدل استجابة هو شيء رائع! عندما يحقق المسوّق عبر البريد معدل استجابة 1 إلى 2٪ فإنه يكون قد حقق ثروة.

كمثال، لنفترض أنني أقوم بالترويج لندوة لمدة يومين وهي حول التسويق عبر الشبكة. التكلفة هي 295 دولار أمريكي. أقوم بتحضير رسالة

بالبريد المباشر واستأجر قائمة بريدية تضم 20.000 بائع مستقبلي. تكلفة الرسالة، اللائحة والطابع تبلغ حوالي 15000 دولار أمريكي. إذا حصلت على 1٪ معدل استجابة - هذا يعني 200 شخص - فسوف أكون مسروراً. هذا سيولد ربحاً بمقدار 59.000 دولار أمريكي (200× 295 دولار). بعد حساب التكاليف، سوف يتبقى ربح حقيقي.

إليكم المبدأ الأساسي وراء نجاح أي عمل للتسويق عبر الشبكة:

إذا كان بإمكانك إيجاد زبون أو اثنين في كل اتصال،

سيكون باستطاعتك بناء ثروة.

كوليت، سكرتيرتي السابقة، قامت بدعوة 44 شخص لاجتماعها الأول. حضر أربعة أشخاص وغادر اثنان باكراً. ولكن الشخصين الذين بقيا كانا متحمسين وانضما لها. منذ أن بدأ هذان الاثنان الأوائل بالعمل، فإن كوليت تكسب الآن دخلاً يتجاوز 1 مليون دولار أمريكي بالسنة.

كيف يمكنك إيجاد شخصين جيدين كهذين؟ المشكلة أن معظم الناس لا يجيدون البيع .... بالحقيقة، إنهم يكرهون البيع. ليس البيع هو ما يكرهونه فعلياً، بل هو مواجهة الرفض.

لكي تكون ناجحاً في التسويق عبر الشبكة فأنت تحتاج إلى نظام .....

يخفض احتمالات الرفض بشكل كبير.

يغربل المئة شخص لكي يجد وبشكل آلي الخمسة الأكثر مهارة.

يدفع بهؤلاء الخمس أشخاص المتوقعين لأن يتصلوا بك بالهاتف ليخبروك بأنهم مهتمين.

يدرِّب بشكل آلي الاثنين الأكثر مهارة ليستطيعوا البيع بمهارة ويجلبوا لك المال.

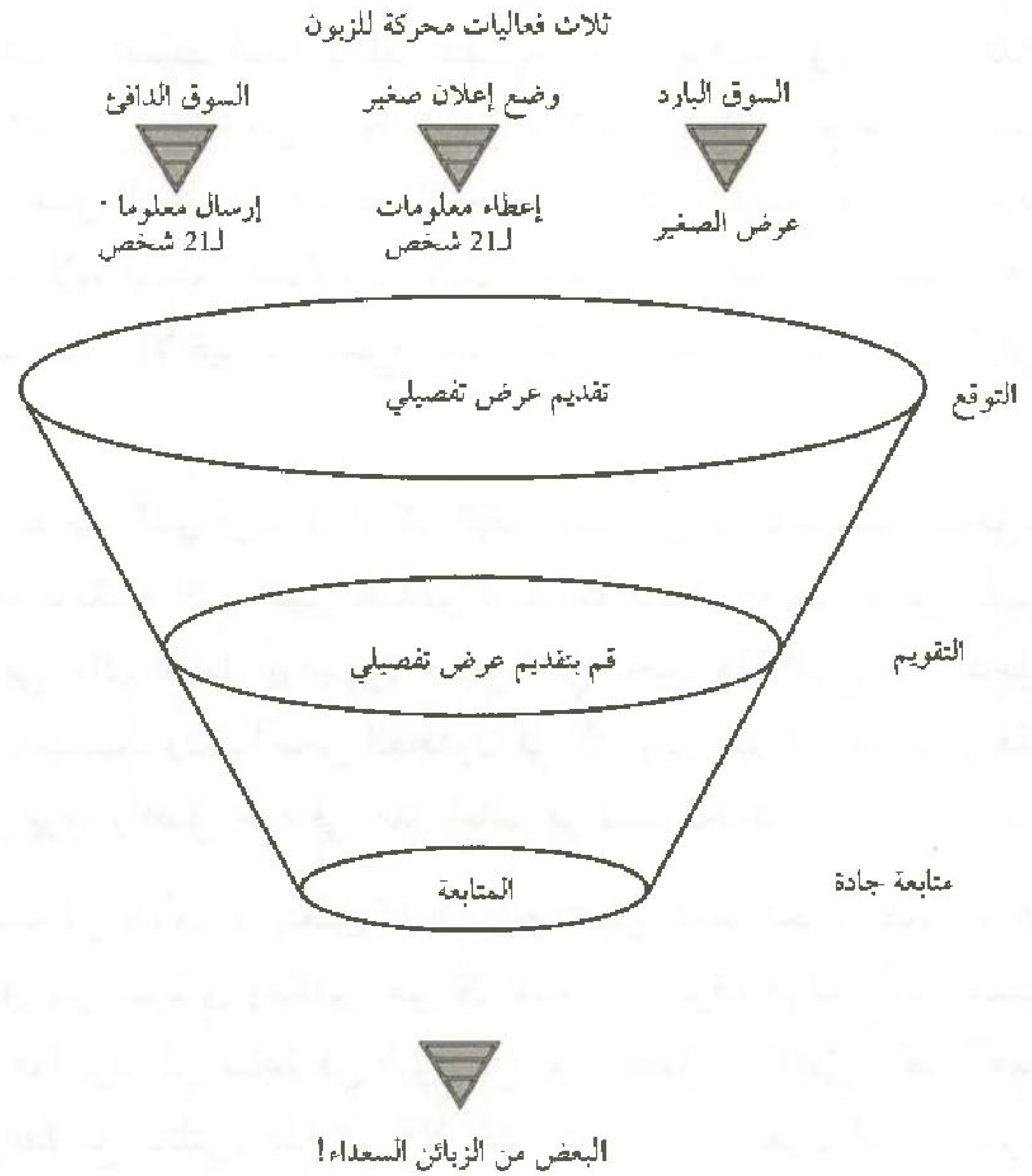
حتى وإن كنت تكره البيع، افترض أن الناس قد طلبوا منك أن تبيعهم منتجاً، هل ستخيب آمالهم؟ لا أعتقد ذلك. دعني أريك كيف يمكنك أن تجعل الناس يتصلون بك وتقريباً يرجونك لكي تبيعهم شيئاً. لكي تفعل ذلك، يجب علينا أن نأخذ نموذج البيع القديم ونقلبه 180 درجة ليصبح نموذج تسويق. إليك فيما يلي تحولات النموذج:

النموذج العالي التقنية للتسويق عبر الشبكة	النموذج التقليدي للبيع عبر الشبكة
رد فعل:	فعل:
يتصلون بنا ويريدون الشراء	تتصلون بالأشخاص وتحاولون بيعهم مواد
لا وجود للرفض:	رفض كبير:
يجيب الزبون المتوقع فقط، الأشخاص التسع الآخرين لا	تقومون بعشر اتصالات وتواجهون تسع حالات رفض
يجيبون. جيد. فنحن لا نريد التحدث معهم بأية حال.	لإيجاد زبون متوقع واحد.
نموذج البيع:	من الذي يريد مواجهة رفض لا ضرورة له؟
تحاولون إقناعهم بان لديكم المنتج الأفضل.	نموذج المقابلة: نحن نقوم بمقابلتهم لنرى ما إذا كانوا ملائمين لمنتجنا

بكلمات أخرى، نحن لا نبيع، نحن نسوق. نتحدث مع الذين قاموا «برفع أيديهم» فقط.

حسناً، يكفينا نظريات. دعوني أريكم كيف يعمل النظام. ادرسوا الرسم البياني القمعي للشكل 2.11. عندها سوف أسير بكم عبر النظام لنملأ القمع بالتوقعات المثيرة.

دعونا نفترض أنه يوم اثنين عادي، أول يوم في الشهر. لقد اخترت الشركة التي تريد، وقد وصلت للتو مجموعة الموزعين ومعهم القليل من بضائع الشركة وبعض مواد التسويق (أشرطة، منشورات، .. إلخ). لنفترض



الشكل 11 .2 القمع التسويقي

أن هدفك هو أن تكسب أول شيك من الشبكة في غضون 21 إلى 30 يوماً من لحظة انطلاقك.

إليكم فقط تذكير لنوع الدخل الذي سنقوم بكسبه: إذا كان كل ما تريده هو كسب بعض المال الإضافي، يمكنك دوماً الانضمام إلى عالم العمل والحصول على عمل بدوام جزئي (10 دولار في الساعة و20 ساعة في الأسبوع يعطونك 200 دولار أمريكي بسرعة). يجب عليك بالطبع أن تقتطع من ذلك هذه التكاليف: الضرائب، الغاز، التأمين، ومصاريف الحضانة

للطفل. وعندها تضيف أيضاً الكلفة النفسية للعمل بوقت جزئي .... ارتداء الثياب اللائقة، المعاناة من ازدحام المواصلات، التعامل مع مدير متذمر وسياسات عمل المكتب، التضحية بحريتك. عندما تجمع كل ذلك معاً وتطرح منه الإيجابيات، فسوف لن يتبقى الكثير. وكل ما سوف تنتظره هو أسبوع آخر يشبه الأخير .. أسبوع بعد أسبوع تعيش إلى ما لا نهاية في المستقبل.

نوع الدخل الذي أريد أن أريكم كيفية كسبه هو مورد مستمر للدخل، دخل واحد بإمكانه أن يستمر بالتدفق لسنوات قادمة. معظم الناس الذين يكدحون في عالم العمل يواجهون صعوبة في تخيل هذا النوع من الدخل يتدفق إلى حياتهم. ولكننا نحن العاملون في التسويق عبر الشبكة نرى هذا يحدث كل يوم. وأفضل جزء في هذا العالم هو نمط الحياة.

بالنسبة لي فالأمر لا يتعلق بالمال. إنه يتعلق بنمط الحياة. كمثال، إن زمن التنقل بين سريري ومكتبي هو 26 ثانية (أنا أعرف الرقم لأنني قمت بحسابه). هذا يوفر لي ساعة في اليوم من زمن التنقل. يمكنني تمضية هذه الساعة الزائدة مع عائلتي. هذا شيء لا يقدر بثمن. عندما تكون أنت المدير، عندها يمكنك اختيار نمط الثياب. بالنسبة لي، أختار ملابس الرياضة. ونادراً ما أحلق ذقني قبل الظهر. عندما أتحدث على الهاتف (والذي أنجز عن طريقه غالبية أعمالي) لا يمكن للناس أن يخمنوا كيف هو مظهري. وأنا أحب الأمر هكذا. لا يوجد هناك أية سياسات مكتبية في مكتبي المنزلي. وإليكم الجزء الممتع: بعكس عالم العمل، لا توجد هناك حدود للمبلغ الذي من الممكن أن تكسبه في عالم العمل عبر الشبكة. القليل من المساوئ، العديد من المنافع المحتملة. إن هذه تركيبة جيدة.

ما هي طبيعة نمط الحياة الذي ترغب به، وما هو الثمن الذي أنت

مستعد لدفعه للحصول عليه؟ يتطلب الأمر شخصاً من نوعية خاصة، شخص ذو رؤية، ليخرج من ضغط الحياة ويقول «لا أريد أن أحيا بهذه الطريقة بعد الآن»، وبعدئذ يقوم بفعل شيء حيال ذلك. على الرغم من أنك قد تكسب مالاً جيداً، فإنه لا يكون جيداً إذا كان مرتبطاً بنمط حياة سيئ.

إليكم الخطة ذات السبع خطوات، لندعوها تحدي الـ 21 يوم.

الخطوة 1: ضع جانباً من خمس إلى عشر ساعات على الأقل أسبوعياً.

هذا ما يعادل تقريباً ساعة واحدة في اليوم. بالنسبة لمعظم الأشخاص فإن هذا أمر صعب، لأن حياتنا ممتلئة مسبقاً. لحسن الحظ، سوف أريكم كيف يمكنكم أن تكسبوا دخلاً إضافياً باستخدام دقيقة ذهبية من هنا، ودقيقة مدخرة من هناك. سوف تفاجأون عندما تعرفون كيف يحدث ذلك، فقط بإعادة ترتيب بعض من وقتكم والتركيز على أولوياتكم يمكنكم تنمية مصدر رائع من الدخل الإضافي. هل أنتم مستعدون لفعل هذا؟

الخطوة 2: فكروا بالقليل

لقد قمتم بسماعي بشكل صحيح. معظم الفرص تريك كيف يمكنك كسب كميات هائلة من المال ... 100.000 دولار أمريكي في ثلاثة أسابيع! هذا غير واقعي إطلاقاً. لذا، دعونا نتطلع نحو الأقل. حدد هدفك نحو بضع مئات إلى بضع آلاف في الشهر. عندما تبدأ الشيكات بالتدفق وتكون أثبت لنفسك أن هذا الأمر واقعي بالنسبة لك ـ بالنسبة لشخصيتك، وقتك، وظروفك ـ عندها يمكنك أن تقرر ما إذا كنت ترغب بكسب مبلغ أكبر.

الخطوة 3: قم بإعداد لائحة تتضمن 21 شخصاً حاد الذكاء ومغتنم للفرص

واحد وعشرون، لا أكثر ولا أقل. اختر أشخاصاً تعرف أنهم من الممكن أن يكونوا مهتمين بكسب مصدر إضافي للدخل. دعني أقول هذا

ثانية: لا تضع أي شخص في اللائحة ما لم تعتقد أن هذا الشخص قد يكون مهتماً بكسب مصدر دخل إضافي. أدعو هؤلاء الأشخاص «المتصلين بالسوق الساخن» لأنك تعرفهم - أصدقاء، زملاء، أقارب، أعضاء في جماعات تنتمي إليها. سوف ترسل إلى هؤلاء الأشخاص كمية من المعلومات الآمنة التي صممت لإيجاد شخص واحد ... فقط واحد من ضمن واحد وعشرون شخصاً ... الذي من الممكن أن يكون مهتماً بما لدينا. دعني أكرر، نحن نتوقع أن نجد شخصاً واحداً فقط من ضمن هذه اللائحة.

عندما تنضم إلى الشركة التي اخترتها، اطلب من ممولك أن يساعدك على جمع كمية من أهم مواد الايضاح في الشركة* . . . شرائط مسجلة، فيديو، تقارير خاصة، أو منشورات. يمكنك أيضاً الحصول على مواد إيضاح ممتازة من شركة تدعى «مفهوم الصوت». يمكنك إيجادهم على www.successfulpeople.com مهمتك تنظيم 42 مجموعة من هذه المواد. باستخدام لائحتك المتضمنة 21 شخصاً، اكتب العناوين وضعهم ضمن علبة بريدية، ثم ضع الطابع البريدي المناسب، اختمهم، وضعهم جانباً، لا ترسلهم بالبريد بعد.

الخطوة 4: قم بتحضير 21 مجموعة من مواد الإيضاح للتسليم باليد.

بينما أنت تمضي يومك العادي، ربما سيكون هناك بعض الفرص لملاقاة أناس جدد، أناس من الممكن أنك لا تعرفهم ولكن من الممكن أن يكونوا مهتمين بكسب مصدر إضافي للدخل. أدعو هؤلاء الناس «المتصلين بالسوق الدافئ» لأنهم أشخاص تقابلهم بشكل يومي. سوف أريكم طريقة آمنة لتسليم الـ 21 شريطاً لـ 21 شخصاً مهتماً في غضون الأيام الـ 21 القادمة. هذه

* بالنسبة لفريقي الخاص، فقط ابتكرت مجموعة خاصة للبداية مع 42 شريط مسجل، 21 مغلفات بريدية خاصة، و21 رسائل تسويق مصممة بشكل خاص ضمن صندوق له مقبض ... كعمل موضوع ضمن الصندوق. لقد سميته «21 يوماً نحو الحرية».

الفعالية مصممة لإيجاد شخص واحد ... فقط واحد من بين 21 شخصاً... من الممكن أن يكون مهتماً.

الخطوة 5: حان وقت العمل. ضع الـ 21 رزمة في ا .

حالما تكون قد وضعتهم في البريد، يجب عليك الآن أن تركز على إيصال شريط واحد يومياً. ينبغي أن يكون هذا كعادة من عاداتك ... تسليم شريط واحد كل يوم، مهما حصل. هل تعتقد أنه بإمكانك عمل ذلك؟ لمدة 21 يوماً بدون انقطاع؟

إليك الطريقة. لاحظ كم تواجه من الناس كل يوم. عند تناول الغذاء، أثناء التسوق، في النادي الرياضي، في اجتماعات المدرسة، في المجمع التجاري، في العمل. هناك العديد من الاحتمالات. مهمتك هي تسليم شريط واحد من هذه الأشرطة لشخص منهم كل يوم. كيف لك أن تعلم أنهم مهتمين؟ بعد أن تكسر الجليد بينكم (أن تتعرف إليهم) إسألهم، «هل فكرتم في أي وقت بإضافة مصدر دخل إضافي إلى حياتكم؟»

إذا حصلت على نعم، قل لهم، «كذلك فعلت أنا. بالواقع، لقد قررت أن أفعل شيئاً حيال ذلك. سوف أقوم بالأيام الـ 21 القادمة بتسليم شريط واحد يومياً ليساعدني على إيجاد شخص ما قد يرغب بخلق مصادر إضافية لدخله. إن لدي شريط مذهل أود أن أعطيه لكم ... هل ستستمعون إليه؟»

احصل على أسمائهم وأرقامهم وحدد موعداً لتتصل بهم. فقط قبل أن تغادر، قل لهم ما يلي: «غير مهم ما إذا كنت ستفعل ذلك أم لا. إنني فقط أبحث عن شخص واحد يود أو تود أن يحسن حياته بشكل كبير. إن هدفي هو مساعدة هذا الشخص على أن يبدأ بكسب دخل في غضون 30 يوماً. عندما أتصل، سوف لن أحاول إقناعكم للقيام بهذا ...... إذا لم يكن الشريط قد أثار حماستكم، فإن هذا ليس لكم. إنني أتصل فقط لأسألكم ما هو رأيكم. فقط أخبروني بصراحة عن رأيكم، إيجابياً كان أم سلبياً ... هذا لا

يشكل فرقاً بالنسبة لي. الشيء الوحيد الذي من الممكن أن يسيء لي هو أن لا تعيدوا الاتصال بي. عندما أتصل فقط قولوا لي مباشرة «إن هذا يبدو جيداً، لنقم به». أو «هل تعلم، إن هذا الأمر لا يلائمني».

الخطوة 6: المتابعة.

هذه هي أكثر الخطوات أهمية. إنها الحافة الفاصلة بين النجاح والفشل. لا يمكنك أن تتوقع أنه فقط بإرسالك بعض الشرائط بالبريد أو تسليمهم باليد سوف يبدأ الناس بإلقاء المال عليك. نحن جميعنا منشغلون. معظمنا يحتاج للتعرض لفكرة جديدة لمرات متعددة حتى تنفذ إلينا. إليك كيف ستقوم بالمتابعة. حالما تضع الرزمة بالبريد للأشخاص الـ21، قم بالاتصال بهم بالهاتف في اليوم نفسه، أخبرهم أنك قد أرسلت لهم رزمة معلومات، واطلب منهم أن يسألوا عنها. هذا سيضمن أنهم عندما يستلموها لن يرموها بعيداً. اسألهم إذا لم يكن هناك مانعاً أن تتصل بهم بعد أن يكونوا قد اطلعوا على محتويات الرزمة لتحصل على انطباعهم. إذا لم تستطع الحديث معهم مباشرة، اترك رسالة على المجيب الآلي.

بعض الناس لا يحبون أن يتواصلوا مع سوقهم. لماذا؟ ربما كانوا قد حاولوا الاتصال بهؤلاء الناس أصحاب الفرص السابقة التي لم تنجح. باختصار، إنهم محرجين من أن يتصلوا بهم مرة ثانية. لهذا يعتبر إرسال الرسائل وسيلة آمنة. إذا لم يكونوا مهتمين، سوف لن يرسلوا لك رداً. إذا كانوا مهتمين، سوف يرسلوا الرد. دعهم يأخذون هذا القرار، وليس أنت. لقد وجدت من خلال خبرتي أن في أية مجموعة من 100 شخص، هناك دوماً عدد منهم سيستجيب للفرصة ـ حتى من دواعي الفضول. منذ آخر مرة اتصلت بها مع قائمتك، بعض منهم ربما كان في حاجة إلى فرصة الآن. ربما قد تكون رسالتك كرسالة نموذجية بالنسبة لهم. ألا تريد أن تكون كأنك الرد على دعوات البعض؟

في 21 يوماً، سوف تتحدث إلى 42 شخصاً. إليك السؤال الذي يجب عليك أن تسأله عندما تقوم بمكالمة المتابعة، «حسناً، ما رأيك؟» ودعهم فقط يتحدثون. لا تكن دفاعياً، استمع فقط. استمع كأنك رب عمل يحاول أن يعين موظفاً جديداً. انظر إذا كان بإمكانك أن تختار أفضل شخص للوظيفة. إذا لم تعين الشخص لوظيفة حقيقية، ربما أنك لا تريد أن تعمل معهم في عملك الجديد. أريدك أن تراجع هؤلاء الـ 42 شخصاً حتى تحصل على لا، ربما، أو نعم، من كل واحد منهم. ربما سيتطلب هذا مكالمات عدة. لقد أدرجت نموذجاً لمخطط المتابعة لتتعقب مجموعتك (انظر إلى الشكل 3.11). لطالما تمسك مدراء التسويق بالإحصائية التي تقول أن 80٪ من حالات البيع تتم بعد الاتصال الخامس. لماذا هذا؟ لأنه لا يوجد أحد يقوم بالمتابعة. أما الذين أصروا فقد حصلوا على الذهب.

مرة أخرى، كل الأمور تتجه نحو إيجاد شخصين ومساعدتهم على إيجاد شخصين آخرين. هل تعتقد أنه بإمكانك فعل هذا؟ دعوني أريكم كيف يمكنكم تحسين احتمالاتكم بشكل كبير لإيجاد هذين الشخصين بسرعة.

الخطوة 7: زيادة احتمال أن شخصاً واحداً من ضمن 21 سوف يقول نعم.

قم بعمل اتصال ثلاثي الأطراف. أنا أوصي بشدة أن تطلب من مموِلك، الشخص الذي عينك في الشركة، أن يكون معك أثناء مكالمتك الأولى - ليس فقط من أجل الدعم المعنوي بل لإضافة المصداقية للعملية. (في العمل عبر الشبكة، نحن ندعو هذا مكالمة ثلاثية الأطراف) أيضاً أشرك مموِلك بمكالمة المتابعة. صدقني، سوف يحسن هذا معدل نجاحك بشكل كبير. هناك شيء سحري يحدث عندما تعملان معاً.

إذا استطعت، قابلهم بشكل مباشر. والأحسن، حاول أن تجتمع مع أهم زبائنك المتوقعين بشكل مباشر إذا أمكن، ربما لتناول الغذاء. إذا

استطعت، ادعهم إلى اجتماع محلي حيث يستطيعون الالتقاء بنوعية البشر التي تجتذبها شركتك.

استخدم نظام توظيف عالي التقنية. يمكنك أيضاً بناء المصداقية بإرشاد زبائنك المتوقعين المهمين إلى أي من مواقع شركتك على الانترنت، الخطوط الساخنة، مكالمات التشاور الأسبوعية أو اليومية، وما إلى ذلك. إذا كنت ترغب بأن تجرب كيف من الممكن أن يعمل نظام كهذا، تحقق من الخط الساخن على الرقم 0600 ـ 235 ـ 801 ـ 1 و/ أو الموقع www.successfulpeople.com .

فعالياتنا الثلاث الأساسية المحركة للزبون

السوق الدافع

الهدف : تعبأة الجدول بـ21 شخصاً مهماً بأسرع ما يمكنك

اسم الزبون المتوقع	المتابعة 1	المتابعة 2	المتابعة 3	المتابعة 4	المتابعة 5
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					
20.					
21.					

الشكل 3.11 جدول المتابعة

لقد قيل كل شيء، سوف تقوم بتوزيع مجموعة من المواد إلى 42 شخص في أول 21 يوم لك. إن هذا مصمم لإيجاد شخصين ذكيين ومهتمين ـ دعنا نسميهما بوب وسو. عندما يصبح بوب وسو جزءاً من فريقك ويشتريان كمية من المنتجات لاستخدامهما الشخصي، سوف تكسب على الأغلب أول شيك صغير. هذا لا يبدو كثيراً بالنسبة لك الآن، ولكن تذكر، من الممكن أن يكون هذا بداية لمصادر دخل متكررة.

أثناء أيام نشاطك الـ 21، سوف تعمل مع أول شخصين لتساعدهما على إيجاد أول شخصين لهما باستخدام نفس نظام الـ 21 يوم.

لنفترض أنهما قد قاما بذلك. في شهرك الثاني، سيكون هناك ستة أشخاص في فريقك بالإضافة إليك. في كل مرة يشتري فيها واحد من فريقك أحد منتجات الشركة، سوف تكسب عمولة صغيرة. وبينما تمضي الأسابيع قدماً، تستمر أنت بالعمل مع بوب وسو لمساعدة كل منهما على إيجاد شخصين آخرين. بنهاية الشهر الثالث، سوف يضم فريقك 14 شخصاً. بوب وسو في المرتبة التي تليك، أربعة أشخاص في المرتبة التي تليهما، وثمانية أشخاص في المرتبة التي تليهم (2+4+8=14).

ضمن هذا الشهر الثالث، إذا سار كل شيء وفق الخطة، فإن كل شخص في فريقك يقوم باستهلاك البضائع وقيمة شيكاتك تزداد أكثر فأكثر ... تزداد بما يكفي بأن تجذب انتباهك. وشيكات بوب وسو قد تزداد أيضاً. سوف يلاحظ أعضاء فريقك الأساسيين أنهم باتباعهم الخطة باستهلاك هذه البضائع الرائعة على أسس يومية، وإيجاد أشخاص آخرين يستهلكون هذه المنتجات، عندها سيكون بإمكان الجميع كسب الدخل.

ولكن هذه المرة، سوف يكون لديك على الأغلب قصة لترويها عن نجاح منتج. عندما تلتقي بأناس تعرفهم، سوف يكون بإمكانك أن تقول لهم بثقة أن عملك المنزلي الجزئي قد بدأ بالنجاح. سوف تنتقل حماستك لهم.

في الوضع المثالي، سوف يضم فريقك بعد ستة شهور أكثر من 100 شخص، وقد قمت أنت شخصياً بالتكفل بحفنة منهم فقط. الأشخاص الآخرين في الفريق أحضروا البقية. لقد بدأت الآن برؤية قوة النفوذ. بعد ذلك سيبدأ السحر عندما يقوم الأشخاص الذين هم دونك باجتذاب زبائن من أنحاء مختلفة من البلد، وبالنهاية، من أنحاء أخرى من العالم. إن نفوذك يمتد ليشمل الكوكب بأكمله، وهناك مصادر صغيرة للدخل تتدفق من الجهات الأربع للأرض. وحتى أنك لم تضطر لمغادرة المنزل.

وضع إعلانات صغيرة مبوبة.

عندما تريد تسريع عملية بناء عملك، أشجعك بأن تجتذب زبائن متوقعين جدد باستخدام إعلان مبوب غير مكلف. هذه أكثر الطرق إثارة ولكن أقلها فعالية من بين الطرق الثلاث. من بين 50 زبون متوقع الذين سيدخلون من أعلى القمع (قمع التسويق)، سيتبقى فقط واحد أو اثنين. من الصعب أن تثير حماسة هؤلاء الأشخاص، وهم يفقدون الاهتمام بسرعة كبيرة. لكنهم يشكلون جزءاً مهماً من النظام.

إن أسرع وأرخص طريقة لجعل هاتفك يرن هي أن تضع إعلاناً مبوباً غير مكلف. إن إعادة الاتصال بهؤلاء الزبائن المتوقعين يعتبر تدريباً ممتازاً. بنهاية الأمر، إنهم أغراب عنك تماماً ـ إذا قاموا برفض عرضك، فمن يهتم؟ إن معرفتنا أن هناك نسبة منخفضة للنجاح مع هؤلاء الأشخاص الباردين تساعد على تذكيرنا بأن هذه لعبة أرقام. البعض سينضم إلى فريقك. البعض لا. وماذا في ذلك؟ ستنتقل إلى الطريقة التالية! ولكن من الممكن أن يكون هناك ذهب بين الحجارة، إذاً حتى وإن كانت الاحتمالات منخفضة، يجب عليك وضع الإعلانات بشكل دوري.

إليك بعض الإرشادات:

1. ابقِ ميزانيتك صغيرة. لا تنفق أكثر من 50 إلى 100 دولار بالشهر

2. لا تضع إعلانك أكثر من أسبوع واحد كل مرة. أنا أفضل أن توضع الإعلانات لمدة تتراوح بين ثلاثة وخمسة أيام. على الرغم من أنك قد تحصل على سعر أفضل بوضعك الإعلان لفترة أطول من الزمن، مع ذلك اختر الإعلانات ذات المدة الزمنية القصيرة. مهمتك هي أن تختبر أي الإعلانات وأي الصحف هي التي تجتذب المتقدمين الأفضل. قم بتغيير الإعلانات كثيراً. جرب تركيبات مختلفة للعناوين ولجسم الإعلان. حاول وضع العنوان بخط عريض. ضع إعلانك في قسم الفرص السانحة في الصحيفة. احتفظ بسجل لعدد الاتصالات التي أتتك من كل إعلان وكل صحيفة. سوف تجد عموماً تركيبة أفضل من البقية بكثير.

3. ضع إعلانك في أرخص صحيفة محلية ممكنة. كل مدينة لديها كبير من الصحف اليومية والأسبوعية الرخيصة. بعضها يكون بشكل وبعضها الآخر محلي مجاني تجده في محطات الغاز وبعض المتاجر. ابدا بأرخص صحيفة ممكنة. هذا ليس لأن المتقدمين أفضل (هم ليسوا كذلك)، ولكنها فقط طريقة جيدة ورخيصة لتبدأ العمل. إن نوعية المتقدمين تماثل بشكل عام نوعية الصحيفة ـ كلما كانت الصحيفة رخيصة، كلما كان المتقدم فقيراً. ولكننا فقط نختبر ونتدرب.

لا تضع إعلاناتك في صحف ومجلات تصدر عبر البلاد إلا بعد أن تكون قد صقلت مواهبك. ابق في النطاق المحلي أولاً. من الأسهل أن تطور علاقة مع الناس في منطقتك الجغرافية. إنه من الأسهل أيضاً أن تؤسس مجموعة دعم محلية. حالما تكون قد أتممت نظامك محلياً، يمكنك توسيع آفاقك. هناك أكثر من 7000 صحيفة في الولايات المتحدة لوحدها.

إليك مثال عن إعلان مبوب يفي بالغرض:

عمل منزلي جزئي ممتاز

ساعتان باليوم تكسبك حرية مالية

لسماع الرسالة المسجلة على مدار 24 ساعة: 7262 ـ 668 ـ 800

إذا كنت تريد لائحة بالإعلانات التي نجحت بشكل جيد في الماضي، بما فيها إعلاناتنا الرابحة الأخيرة، اتصل بمكتبي على الرقم 8700 ـ 852 ـ 801.

أفضل بنية لإعلانك هي أن تتضمن رسالة مسجلة على مدى 24 ساعة، حيث يمكن للمتقدم أن يطلع على العرض الذي لديك بدون أن يضطر إلى الالتزام. هذا النوع من الإعلان المجاني المغري سوف يؤدي إلى عدد مكالمات أكثر من الإعلان الذي يقدم رقم محلي مع احتمال أن يرد عليك شخص ما. ينبغي أن يكون النص الذي سجلته في الرسالة ذات الثلاث دقائق مقنعاً بما يكفي ليشجع الراغبين الجديين ليتركوا أسماءهم وأرقامهم، لكنه قوي بما فيه الكفاية كي يثبط الفضوليين. إن نموذج النص التالي قد نجح معي بشدة:

نموذج لنص لمدة ثلاث دقائق
لرسالة مسجلة على مدار 24 ساعة

شكراً على اتصالك. هل تود أن تضيف مصدراً زائداً للدخل إلى حياتك هذا العام؟ إن شركائي وأنا نبحث عن بعض الأشخاص الذين يريدون بحق أن يكونوا حرين مالياً. هل هذا ينطبق عليك؟ أولاً، دعني أخبرك من أكون ولماذا نحن نقوم باختيار الأشخاص لبرنامج جديد لجني المال.

إن اسمي هو روبرت آلين. أنا الكاتب لاثنين من أكثر الكتب المالية مبيعاً على الإطلاق، «لا شيء لتخسره»، و«خلق الثروة»، نشرا من قبل دار سيمون وشستر للنشر. كلاهما احتلا المرتبة الأولى في قائمة أفضل الإصدارات في صحيفة النيويورك تايمز. إن برنامجي الحالي الأكثر مبيعاً يدعى «مصادر الدخل المتعدد: كيف يمكنك أن تولد ثروة غير محدودة مدى الحياة». خلال السنوات الـ 20 التي مضت كنت أحاول مساعدة أناس مثلك على خلق نجاح مالي، والعديد من أصحاب الملايين اليوم يدينون بنجاحهم إلى الأسرار التي علمتهم إياها. والآن حان دورك.

أود أن أرسل لك بعض المعلومات المجانية حول طريقة جديدة لكسب المال والتي جعلتني أشعر بإثارة أكثر من أي شيء رأيته على الإطلاق. إنها سهلة، إنها قوية، والأمر الأكثر أهمية، أنها تنجح بالفعل. نود أن نريك كيف يمكنك البدء بكسب مصادر دخل إضافية بشكل شبه فوري. وأفضل جزء هو أننا (أنا وشركائي) على استعداد لتدريبك مجاناً. ولكننا نريد العمل فقط مع القلة الذين هم على استعداد لبدء العمل الآن.

ماذا عنك أنت؟ هل أنت مستعد؟ هل تريد حقاً أن تكون حراً مالياً؟ إذا كنت الشخص الذي نبحث عنه، فإن هذا بإمكانه أن يغير حياتك بحق. سوف أطلب من شركائي أن يرسلوا لك بعض المعلومات. مع المعلومات ستجد تقريري الخاص الأخير الذي يتضمن أهم المبادئ المالية التي تعلمتها على الإطلاق. أعلم أنك ستستمتع به. ولكنني سوف أرسله فقط للأشخاص الذين يستطيعون الإجابة بنعم على الأسئلة الثلاث التالية:

السؤال 1. هل باستطاعتك أن تقضي من 5 إلى 10 ساعات أسبوعياً بالعمل معي ومع فريقي مستخدمين هذا النظام الثوري الجديد إذا علمت أنه باستطاعتك حقاً النجاح بهذا؟ إذا أجبت بنعم، تابع رجاءً. كما تعلم، قد يتطلب الأمر أحياناً إنفاق آلاف ال دولارات للبدء بعمل جديد من الصفر. ومع ذلك، إن هذا النظام الجديد من الممكن أن ينطلق بواسطة بضعة مئات من ال دولارات. مع ضمانة شاملة بالطبع.

السؤال 2. هل مستقبلك المالي هام لدرجة تكفي لأن تكون مستعداً للالتزام بمبلغ صغير كهذا إذا كنت مقتنعاً أن هذا الأمر يمكنه حقاً أن يأخذك إلى الحرية المالية؟ إذا أجبت بنعم، تابع رجاءً.

السؤال 3. بمقياس من 1 إلى 10، أعني ب 1 «إنني أطلع على الأمر فقط»، وأعني ب 10 «أنا مهتم بشدة ومستعد للبدء حالاً»، ما هو معدل اهتمامك حتى هذا الوقت؟

إذا كان مستوى اهتمامك هو 5 أو أقل، يمكنك إغلاق الخط الآن. نأمل أن تحظى بالنجاح في مغامرة أخرى. إذا كان معدل اهتمامك هو 6، 7 أو 8 ندعوك لتترك اسمك، عنوانك، ورقم هاتفك كي نستطيع أن نرسل لك معلومات قيمة مجانية. تذكر، لن ترسل أية معلومات بدون وجود رقم للهاتف. إذا كان معدل اهتمامك عالياً، 9 أو 10، تأكد من أن تذكر ذلك عندما تترك اسمك، عنوانك، ورقم هاتفك كي نسارع بإرسال هذه المعلومات القوية لك بأسرع وقت ممكن. الشيء الوحيد الذي نطلبه هو أن تراجع هذه المعلومات في غضون 24 ساعة. بعدئذ دعنا نتحدث ثانية.

على كل، كيف هو الشعور بأن تكون على بعد مكالمة هاتفية واحدة من تحقيق كل شيء رغبت به في حياتك؟ الرجاء اترك اسمك ورقمك بعد سماعك الصفارة الآن.

المبدأ الثالث: استخدم أسلوب القيادة الصحيح

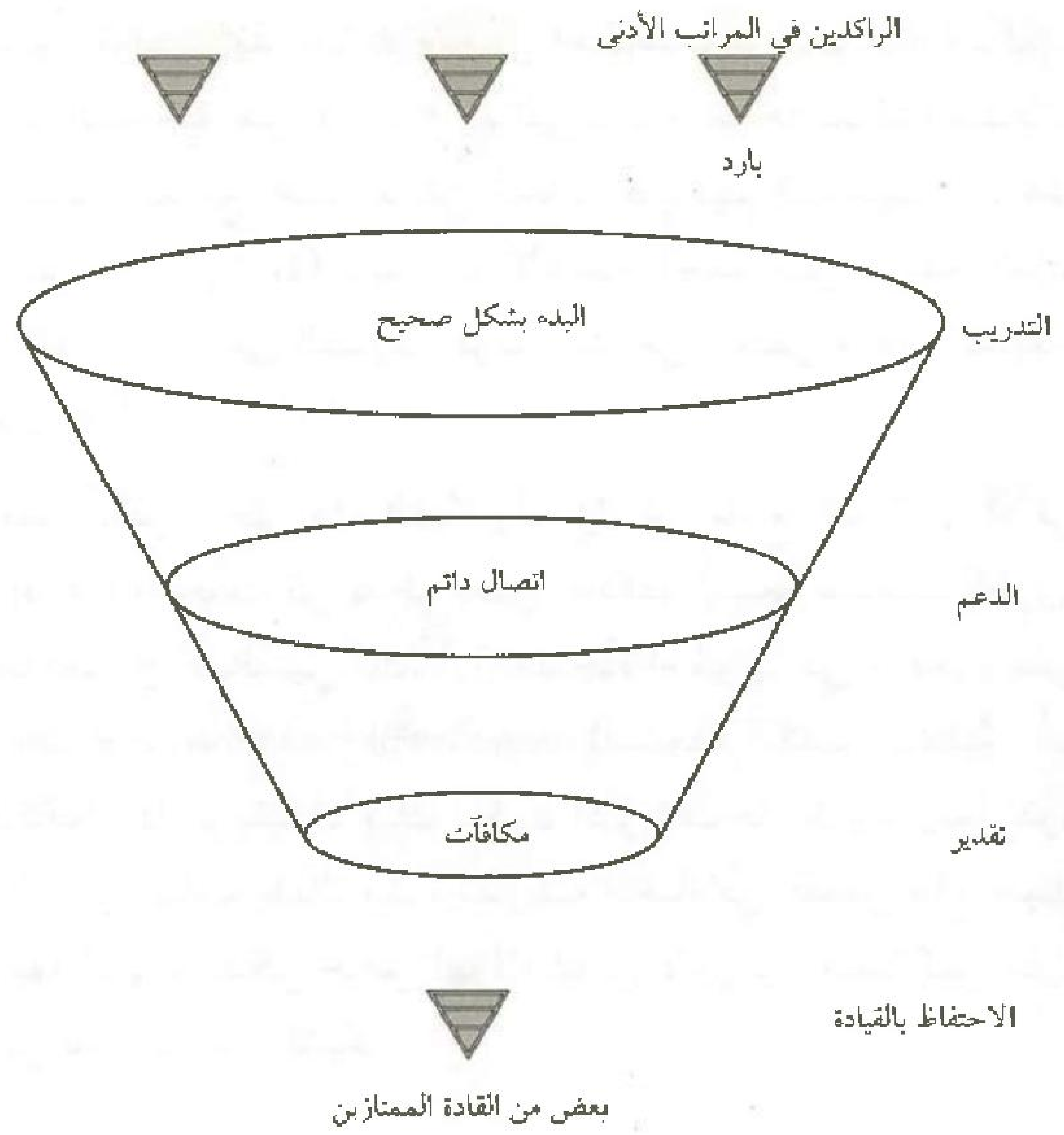
أخبرتك في السابق أن نجاحك يعتمد على مبادئ ثلاث أساسية: (1) اختيار الشركة الصحيحة، (2) استخدام نظام التسويق الصحيح، و(3) اختيار نظام القيادة الصحيح. الآن حان الوقت للتحدث عن القيادة.

كل واحد من مصادر الدخل في هذا الكتاب يؤكد على جزء مختلف من العمل. الاستثمار في سوق الأسهم هو حول إدارة الأرقام. سوق العقارات هو حول إدارة الممتلكات. الإنترنت هو حول إدارة التكنولوجيا. نشر المعلومات وتحليلها هو حول إدارة الاتصالات. التسويق عبر الشبكة هو حول إدارة الناس وتطوير القياديين.

حالما تبدأ مجموعتك بالنمو، سوف تختبر العديد من التحديات الجديدة. السر الحقيقي لخلق دخل صاف هو تطوير القادة في المراتب الأدنى منك والذين بسبب اهتمامهم الشخصي سوف يكون لديهم الحافز لتنمية عملك أيضاً. لتقوم بتطوير القادة في مجموعتك، فأنت بحاجة إلى أن تركز على التدريب، الدعم، والتقدير. قمع القيادة موضح في الشكل 4.11. قد لا يعني لك هذا المخطط الكثير الآن، ولكن عندما يكون لديك مؤسسة ضخمة، كالتي لدي، سوف تفهم بسرعة لماذا إن كل قسم من هذا المخطط هام لتنمية فريق لامع وطويل الأمد. لهذا، إنني أشجعك لتقوم بالآتي:

1. اعقد جلسات تدريب أسبوعية مع قادتك الأساسيين. من الممكن عقد هذه الاجتماعات عبر الهاتف باستخدام تقنية اتصال متعددة الأطراف غير مكلفة. لقد كانت مكالماتي التدريبية تعقد كل اثنين في فترة متأخرة من بعد الظهر. هذا يبقي على تركيزنا طوال الأسبوع.

2. اعقد اجتماعات تدريبية أسبوعية للأعضاء الجدد في فريقك. سوف تصيبك الدهشة كيف أن اجتماع هاتفي لمدة 30 دقيقة مع مجموعتك بإمكانه أن يؤجج الحماسة ويعلم مهارات هامة. التكلفة الوحيدة للاتصال مع أعضاء



الشكل 11. 4 خريطة القيادة

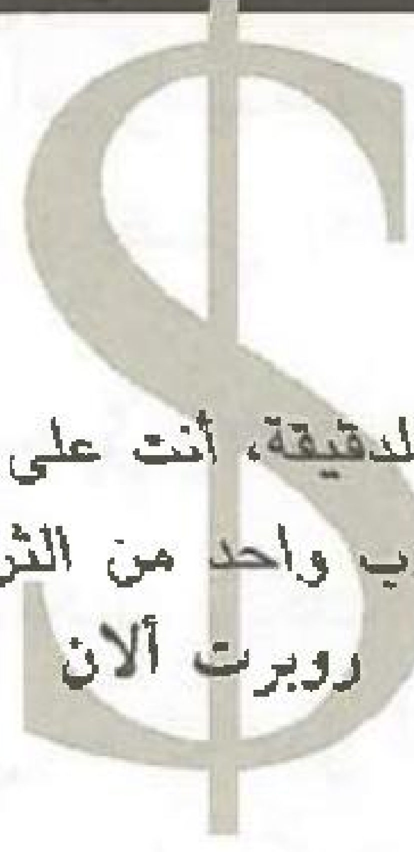
فريقك هي فاتورة الهاتف لمكالمة بعيدة المدى. بهذه الطريقة، إنني قادر على تدريب مئات الناس في وقت واحد من أي هاتف في العالم. أدعو هذا قوة التدريب. لقد قمت بعمل اجتماعات تدريبية هاتفية من سنغافورة، سيدني، أوكلاند، لندن، وينيبغ، تورينتو، شيكاغو، وعن طريق هاتف خليوي من على قارب لصيد السمك في هومر، ألاسكا.

3. قم بعمل اجتماعات توظيف هاتفية أسبوعية لدعم فريقك. في الأسابيع الأولى، لا يشعر الموزعون الجدد بالراحة عند التكلم حول أي من

المنتجات أو الفرص. لهذا فأنا أقوم بعمل اجتماعات توظيف هاتفية - لمدة 30 دقيقة، مناقشة حية عبر الاجتماع الهاتفي - أقوم أثناءها بمناقشة منتجاتنا والفرص السانحة لنا مع أعضاء فريقي الجدد وضيوفهم المدعوين. إن هذا يخدم غايتين مهمتين: (1) سيتدرب الأعضاء الجدد على طريقة تقديم العرض؛ (2) سوف يتلقى الضيوف عرضاً أكثر من شخص مؤهل لتقديمه. إن هذا فعال جداً.

إذا قمت بالقراءة حتى هذه النقطة ولم تزل غير مقتنع (كما كنت أنا في البداية)، إذاً فأنا أشجعك كي تدخر بعض الحكمة لبضعة صفحات أخرى. إن لدي مفاجأتين إضافيتين لك. أول مفاجأة أخفيتها في موقعي على الإنترنت www.multiplestreamsofincome.com (استخدم الكلمة الدليلية: أما زلت متشككاً). إذا لم يقنعك ذلك لتكون أكثر انفتاحاً فكرياً، ربما تقوم المفاجأة الأخيرة بذلك. هناك فكرة تسويقية مخبأة في الفصل 14، حيث احتفظت بها للنهاية بشكل خاص لهؤلاء الذين لا يزالون متشككين حول البدء بالعمل بالتسويق عبر الشبكة.

الفصل الثاني عشر



حتى هذه الدقيقة، أنت على بعد إعلان
مبوب واحد من الثروة
روبرت ألان

مصدرك الثامن
نشر المعلومات وتحليلها:
كيف يمكنك تحويل إعلان مبوب صغير إلى ثروة

في الفصلين الثامن والتاسع أخبرتكم حول التوقع الضخم في الملكية الخاصة المادية. حسناً، هناك فعلياً المزيد من المال ليجنى في الملكية الفكرية. يمكن أن يجنى المال بشكل أسرع ويمكنه أن يكون بشكل مصادر متدفقة من المال على مدى الحياة.

أنت تقول، «ارني النقد!» أنا أقول، «أحضر لي عجلتك اليدوية!» (ملاحظة: المقصود ـ لكي تحمل فيها النقد الذي ستكسب)

في هذا الفصل، سوف أشارككم رأيي بالذي أعتقد أنه أكثر الفرص إثارة في هذا القرن: تسويق المعلومات. الصناعي الذي يكون منتجه الأساسي هو المعلومات يدعى «ناشر المعلومات». والمعلومات هي موضوع هام للغاية.

الملكية الفكرية هي الثروة الحقيقية في القرن الجديد. كاثبات، أقدم إليكم اسم William Gates III أغنى شخص على هذا الكوكب. ناشر للمعلومات غير عادي. لقد أنهيت قضيتي (دفاعي).

تسويق المعلومات

لا تدع موضوع الملكية الفكرية يربكك. لا ضرورة لأن تكون عبقرياً أو لديك معدل ذكاء عالٍ لتبرع في مجال عمل المعلومات. حتى ان المعلومات التي تسوقها ليس من الضروري أن تكون لك. دعني أقدم لكم مثالين أساسيين.

قضية للدراسة 1: النقد من أجل لا شيء

قامت Cindy Cashman بأخذ فكرة، أضافت عليها تعديلاً، وقامت بجني ثروة في مجال عمل المعلومات. تعيش Cindy الآن في قصر ضخم على ضفاف بحيرة في تكساس. لقد جنت أكثر من مليون دولار أمريكي بتسويق كتابها المختص لوحدها، بدون مساعدة ناشر. ربما قد رأيت كتابها، كل شيء يعرفه الرجال عن النساء بقلم الدكتور Richard Harrison (اسمها المستعار). إليكم الجزء المدهش: إن كتاب Cindy فارغ تماماً! ليس هناك كلمة واحدة مطبوعة على أي من الصفحات الـ 96! مع ذلك قامت النساء بشراء هذا الكتاب بكميات كبيرة - 100 كتاب دفعة واحدة لتعطيه لأصدقائها! لقد جنت Cindy ما يكفي لكي تتقاعد. ليس عليها أن تعمل ليوم آخر في حياتها.

إن هذه قصة حقيقية. لقد كانت Cindy ضيفة محاضرة في العديد من جلساتي التدريبية على نشر المعلومات. هي الآن في تكساس تقوم بإعداد نسخة فيديو لكتابها الأكثر مبيعاً... فارغ أيضاً.

قضية للدراسة 2: غلطة السكرتيرة تتحول إلى مليون دولار أمريكي كمصدر دخل

أحب Stan Miller جمع الاقتباسات. لقد بدأ عندما كان عمره 16 سنة وتابع هذا حتى بعد أن تزوج. بمناسبة عيد الميلاد، قرر هو وزوجته Sharon أن مؤلف يضم كل اقتباساته وقصصه سيكون هدية عيد ميلاد جيدة. ذهب إلى مطبعة وسأل كم هي تكلفة الحصول على 100 نسخة مجلدة. قالت السكرتيرة سيكون من الأرخص أن يعمل 1000 نسخة. لقد أعطته عرضاً 1000 دولار أمريكي على 1000 نسخة. اعتقد Stan أن هذا سعر مناسب، لذا قام بطلب 1000 نسخة. للأسف، عندما أتته الفاتورة كانت بمبلغ 10000 دولار أمريكي عوضاً عن 1000 دولار أمريكي! لقد وضعت السكرتيرة صفراً زائداً بالخطأ!

لقد كان Stan و Sharon محطمين. بيأس، أخذ Stan البعض من النسخ لمخزن كتب تابع لجامعة محلية، ولكن مخزن الكتب لم يرغب بهم. وافق المدير أن يدعه يترك بعض النسخ كوديعة. عندما رجع Stan بعد أسبوع، كانت الكتب قد نفذت جميعها ... بشكل مفاجئ للجميع. لقد نفذ الكتاب مثلما ينفذ الكعك الساخن، والآن أكثر من مليون نسخة من طبعات متعددة من هذا الكتاب قد بيعت. كان هذا قبل أكثر من 25 عاماً مضت، و مازالت الشيكات تتدفق. إن غلطة السكرتيرة السخيفة قد تحولت إلى هبة إلهية بمقدار مليون دولار أمريكي. على فكرة، إن اسم كتاب Stan هو Especially for Mormons هناك الآن ستة مجلدات من الاقتباسات، القصص، والأفكار صممت لتلهم وتدفأ القلب.

SSS

فطنة وحكمة

إن ما لدي ليس لدى أي مليونير. ليس لدي المال.

لقد أخبرت Stan مراراً إن هناك ما يزال الملايين غير المستخرجة في هذه الفكرة: بإمكانه أخذ هذه الأفكار، الاقتباسات، والقصص نفسها

قطنة وحكمة

الكون مليء بالأشياء السحرية التي تنتظر حصافتنا بصبر لتنمو بحدة.

Eden Phillpotts

ويجمعها بالعديد من المجموعات المختصة. خاص بالمثقفين، أو خاص بغير المثقفين؟

هل تبدو هذا الفكرة مألوفة؟ نعم، لقد سبق لصديقي العظيمين Jack Canfield و Mark Victor Hansen أن استفادا من هذه الفكرة في سلاسل كتابهما ذو الشعبية غير المعقولة، حساء دجاج من أجل الروح.

كل كتاب هو عبارة عن مجموعة من 101 قصة تدفء القلب متبرع بها مجاناً*. لم يضطر Jack و Mark لكتابة كلمة واحدة، ومع ذلك، كناشري للمعلومات، سوف يكسبان الآن مصادر دخل على مدى الحياة. هناك الآن العديد من كتب حساء الدجاج المنفصلة (حساء الدجاج لروح محبي الحيوانات الأليفة، حساء الدجاج لروح المراهقين، ..... إلخ)،

مع وجود العديد قيد التحضير. إن لدى الكاتبين هدفاً بأن يكون لديهم بليون كتاباً مطبوعاً حول العالم. حسب معرفتي بهم، فإنه ليس لدي شك أنهما سيحققان ذلك.

حول خبرتك/ ولعك/ هوايتك إلى مصدر مال متدفق على مدى العمر

سوف تتساءل كم أنت متأخر على بيع أفكارك في حين سبقك الكثير من الأشخاص الأخرين. الحقيقة هي، إن كل شخص لديه فكرة جيدة، خطة جيدة، المثابرة وبعض الثقة يمكنه أن يكسب مصادر دخل على مدى الحياة ببيعه المعلومات.

---

* لقد ساهمت بقصة في حساء الدجاج، والتي وضعتها على www.robertallen.com أدخل الكلمة المتنافية لحساء الدجاج.

الكتاب الضمني: كل شخص لديه على الأقل واحد

بقناعتي المحكمة إن كل شخص ـ بما فيهم أنت ـ يوجد ضمنه كتاب جيد واحد على الأقل. إن لديك ما يكفي من المعلومات والخبرة في رأسك الآن لتتحول إلى مصدر دخل على مدى الحياة. مع بعض الترتيبات الملائمة، بإمكان كتابك أن يصبح حجر أساس في إمبراطورية المعلومات. إمبراطورية المعلومات؟ حسناً، بأسوأ حال، مصدر معتدل للدخل بإمكانه أن يساندك أنت وعائلتك.

قضية للدراسة 3: مخزن كتب لكتاب واحد

عندما كان في السبعينات من عمره، كتب Walter Swann كتاباً حول ترعرعه في أريزونا مع أخيه Henry أسمى كتابه أنا وهنري. (الآن، هاهو عنوان يصنع النقد!) ولكن لم يقبل أي ناشر بنشره. لذا قام بنشره بنفسه. ولكن لم يشتريه أي مخزن للكتب. بشجاعة، قام باستئجار مساحة فارغة صغيرة بالقرب من متجر رئيسي للكتب في مدينته وفتح مخزن الكتب الخاص به. ولكن مخزنه للكتب كان فريداً من نوعه. لقد حمل فقط عنواناً واحداً. أسماه مخزن كتب لكتاب واحد. الكتاب الوحيد الذي يمكنك شراءه من مخزنه للكتب هو «أنا وهنري».

فكرة غبية، أليس كذلك؟ خطأ. لقد باع آلاف الكتب حول ا
وكسب آلاف ال دولارت بالشهر من وراء هذه الفكرة البسيطة الوحيد
العمل يسير بشكل جيد جداً حتى أنه دعي ليظهر في برنامج ليلة متأخرة مع David Letterman.

كل هذا النجاح حثه على كتابة كتاب آخر. هذا الآخر يدعى أنا وأمي. لقد بيع في غرفة خاصة داخل مخزن الكتب لكتاب واحد. لقد دعيت مخزن الكتب للكتاب الآخر.

إذا استطاع Walter فعل ذلك، لماذا لا تستطيع أنت؟ سوف يكون لقصة حياتك أو خبرتك في الحياة قيمة تسويقية إذا قدمت بطريقة فريدة. ربما كان لديها قيمة تسويقية كافية لتساندك مدى الحياة.

حول قصة حياتك آلة نقود ... حتى

وإن كنت فاشلاً تعيساً

تقريباً كل الكتب الناجحة اعتمدت على حالات فشل شخصية. يخبرنا الكاتب كيف أنه، أو أنها، كان سميناً، فقيراً، بشعاً، تعيساً، وحيداً، مدمناً، أو ميتاً ـ وبفضل بعض المعجزات، قوة الإرادة، أو معرفة مكتشفة استطاع أن يتغلب على فشله ويرتفع نحو أعالي النجاح. دعوني أعطيكم بعض الأمثلة الجميلة المؤثرة:

الموضوع	العنوان	الكاتب
النجاح	القوة المطلقة	Tony Robbins
الحمية	أوقفوا الجنون!	Susan Powter
احترام الذات	Homeworld Bound	John Bradshaw
تجربة للنجاة من الموت	محرجة من الضياء	Betty J. Eadie

يمكن للائحة أن تمتد وتمتد. كل من هؤلاء ناشري المعلومات استخدم قصة نهوضه من بين رماد الفشل (حتى الموت) ليبدع، إذا لم تكن إمبراطورية معلومات، على الأقل مصدر قوي لدخل إضافي. العديد منهم الآن ينتج كتباً، محاضرات، برامج على الأشرطة، حلقات تعليمية على الفيديو، خطابات، علاقات استشارية، ومعجزات معلوماتية. لقد حولوا قصة تحولهم من الفشل إلى النجاح إلى ثروة.

هل تساءلت أبداً كيف أن باستطاعة هؤلاء النجوم المشهورون في دعايات الحمية أن يخفضوا وزنهم ويبقوه منخفضاً. كيف يفعلون هذا؟ فكر! إذا عرض عليك أحدهم مبلغ 500.000 دولار أمريكي مقابل أن تُنقص 50

رطلاً من وزنك، ألن يكون بإمكانك أن تجد الدافع بطريقة ما؟

الآن خذ هذه النتيجة المنطقية التالية. ماذا لو عرض عليك أحدهم 10 ملايين دولاراً أمريكياً لتقلب حياتك رأساً على عقب حالاً. كم يتطلب منك الأمر ليكون لديك الدافع لكي تجعل علاقاتك ممتازة، وتحسن مظهرك، أو أن تجمع أعمالك المالية؟ ماذا لو قررت أن تكون قصة ما قبل ـ وما بعد؟

$$

فطنة وحكمة

كل شيء حدث لك، جيد أو سيء، له قيمة مادية.

الحقيقة هي، موقعك في الوقت الحالي صورتك «ما قبل». كلما كانت صورتك «ما قبل» سيئة، كلما كانت صورتك «ما بعد» أفضل. حالما تجد الدافع لتصلح نفسك، عندها أنت أيضاً، سوف يكون بإمكانك تسويق معرفتك التي وجدت حديثاً.

قضية للدراسة 4: سمين، مكتئب، وسكير ـ المعادلة الأكيدة للنجاح

كمثال، دعني أقدم لك Susan Powter التي ظهرت من العدم في بداية التسعينات عندما لمع نجمها لتقديم كتابها ذو الشعبية العظيمة والأكثر مبيعاً، أوقفوا الجنون! إليك الدعاية التسويقية لكتابها:

> تروي سوزان كيف أدى الاكتئاب إلى غيبوبة السمنة بسبب وزنها الذي يبلغ 260 رطلاً وكيف تغلبت على «جنون» صناعة الحمية والرشاقة لتطور الخطة الخاصة بها.

بالواقع حالات الفشل هذه، بالإضافة إلى الإحراج، منحتها المصداقية. لقد كانت بذرة نجاحها. وبشكل ساخر، لقد استخدمت نفس المعادلة في عام 1997 لتصدر كتاباً آخراً أفضل مبيعاً ـ وكيفية البقاء على هذا النحو: الحلقة المفقودة في الشفاء من إدمان الكحول. إليك الدعاية التسويقية لهذا الكتاب:

$$$

فطنة وحكمة

إذا لم يحقق كتاباً عن الفشل مبيعات، هل يعتبر ذلك نجاحاً؟

$$$

قطعة وحكمة

السبب الرئيس للفشل والتعاسة هو مقايضة الذي ترغبه بشدة مع الذي ترغبه في هذه اللحظة.

بنفس التصميم العنيف الذي أخذها برحلة لتتفهم وتشفى من بدانتها، لقد بدأت بإيجاد الأسئلة حول إدمانه للكحول. للمرة الأولى، تروي سوزان بوتر قصة بحثها عن الأجوبة. الذي وجدته كان الحلقة المفقودة للشفاء من الإدمان - ابتكرت بوتر برنامجاً أدى إلى شفائها وسوف ينجح مع الملايين الآخرين.

هل بإمكانك رؤية معادلة من الفشل إلى النجاح في القصة السابقة؟ ربما الشيء الوحيد الذي تحتاجه لتقلب حياتك رأساً على عقب حالاً هو إدراكك أنّ الناس من الممكن أن يكونوا راغبين بدفع العديد لك لتعلمهم كيف فعلت الذي فعلته.

دعونا نلقي نظرة على خبير آخر في النجاح Tony Robbins ، بالنسبة لتوني، لقد بدأ حياته كفاشل، يعيش في شقة استديو ويغسل أطباقه بواسطة صنبور الحمام (صورته «ما قبل»). بعدئذ قام باكتشاف علم جديد للانجازات الشخصية، برمجة العصب اللغوي، وقد طبق الأمر على نفسه. سرعان ما رفع نفسه من غبار الفشل إلى الثقة والنجاح (صورته «ما بعد»).

لقد بدأ بالتسويق لأفكاره عن طريق ندوة شعبية للمشي على النار، الخوف نحو القوة. (نعم، أنا بنفسي ذهبت ومشيت على النار في عام 1986. أمور قوية). وبعدها ظهر الكتاب الأكثر نجاحاً، القوة المطلقة، بعدئذ البحث الذي هز الأرض مع Guthy/Renker ، والذي بيع الملايين من برامج الكاسيتات بنفس الاسم. الآن هو يدرب الرؤساء، والرياضيين الحائزين على الميداليات الذهبية، والقادة المتحدين.

ليس عليك أن تقوم بالأمر على هذا المستوى العالي. لقد التقيت العديد من مستشعري المعلومات الصغار حول العالم. في إحدى الخطب في فلوريدا، أخبرتني إحدى السيدات كيف أنها كسبت بضع مئات آلاف ال

دولارات بتسويقها لعملها الذي نشرته بنفسها لمخازن الطعام الصحي في جميع أنحاء البلد. إنه يدعى «لقد شفيت التهاب مفاصلي»، كذلك يمكنك أنت أن تفعل ذلك، بقلم Margie Garrison.

إذا استطاعت هي فعل ذلك، فأنت أيضاً يمكنك ذلك. كل شيء في حياتك له قيمة: الفشل، النجاح. كل هذا جزء من المعادلة. فكرة واحد متوسطة الجودة مع بعض التسويق الجيد يمكنها ان تولد مصدراً للمال على مدى الحياة. مع بعض الحظ، من المحتمل أيضاً أن تتحول إلى ملايين ال دولارات. لذا، استنتج الآن كيف ستقلب حياتك رأساً على عقب وبعدها أخبرنا كيف قمت بذلك.

قضية للدراسة 5: أنت على بعد إعلان مبوب واحد من الثروة!

لقد تخرجت في عام 1974 من جامعة يونغ بريجهام ومعي شهادة ماجستير في إدارة الأعمال (MBA) لا تدع ذلك يؤثر فيك. لقد تخرجت في الثلث الأول من صفي. كان ذلك في فترة ركود، وقد كانت الوظائف محدودة. لقد أرسلت السيرة الذاتية إلى أكبر 30 شركة في أمريكا: General Food, General Electric, General Motors (عامة، لا أحد خطر على بالي). لقد تلقيت 30 رسالة رفض. لقد بدأ المال ينفذ مني. ليس لدي أي عمل متوقع. لقد كنت يائساً. (تلميح: إن هذه صورتي «ما قبل»).

لقد كان لدي اهتمام في استثمارات سوق العقارات منذ أن قرأت كتاب نيكسون الكلاسيكي، كيف حولت 1000 دولاراً إلى 1000.000 دولاراً في سوق العقارات خلال وقت فراغي. عوضاً عن الذهاب لتأمين دفعة من النقد (بالواقع، لم يعرض علي أي أحد النقد)، طلبت من مليونير مستثمر في سوق العقارات أن يأخذني تحت جناحه ويعلمني طريقة العمل. لقد كنت عازباً. احتياجاتي المالية كانت قليلة. كنت سأفعل أي شيء يطلبه. لقد أعطاني عمولة على بيع ملكية فارغة. (مثال، أرض في أقصى جنوب أوتاوا تنفع فقط

من أجل أن تبقي العالم معاً). أثناء العمل معه، وجدت واشتريت ملكيتي الأولى، شقة دوبليكس صغيرة في بروفو، جنوب أوتاوا. الدفعة الأولى 1.500 دولار استنفذت كل ما أملك. أدى هذا إلى حالات شراء أخرى ناجحة والقليل من الفشل غير الملاحظ. في غضون بضع سنوات وبعض العمل بالأرقام، كنت مليونيراً على الورق.

قررت أن أشارك أنظمتي مع القليل من أقرب زملائي، الذين استفادوا أيضاً. تساءلت ما إذا كان هناك أحد آخر من الممكن أن يهتم ووضعت إعلاناً صغيراً مبوباً في صحيفتي المحلية. لقد كان العرض تدريس الناس «كيف يشترون عقاراً بالقليل من المال أو بدونه». في اليوم التالي لم يتوقف هاتفي عن الرنين. في غضون أسابيع، أصبحت أجني 10.000 دولاراً في اليوم في سوق عمل المعلومات. في غضون شهور، لقد ارتفعت حتى ستة أرقام من المنازل في الشهر. لقد كان جنوناً!

بعدئذ منحت ترخيص اسمي وأفكاري لشركة ندوات عالمية والتي وافقت على تدريب الناس على استعمال أنظمتي وأن تدفع لي نسبة جيدة عن كل طالب. كان التوقيت ممتازاً. في غضون سنة، لقد تضخمت شيكات النسب لتصبح ما بين 25.000 و50.000 دولاراً في الأسبوع! واستمر هذا لستة سنوات! هذه المواد المالية الصافية أعطتني الوقت لأكتب وأقوم بالإعلان لكتابي الأكثر مبيعاً بين الكتب. عندما توقفت نسب ترخيصي في عام 1985، أطلقت عملاً جديداً في مجال التدريب والذي أخذ 100 مليون أخرى لنفس المعلومات من العديد من نفس الناس!

إن مفهوم الاستثمار في سوق العقارات كان قديماً كقدم التلال. الذي أضفته أنا إلى المعادلة وهو أن نأخذ التقنيات القديمة ونضعها ضمن حدود مفهوم وحيد وجذاب: «لا شيء في الأسفل» إليك النتيجة:

2,5 مليون شار للكتاب بسعر 20 دولار	50,000,000
100,000 حضور للندوة بسعر 500 دولار	50,000,000
20,000 متخرج من التدريب بسعر 5000 دولار	100,000,000
	200,000,000 دولار

بالطبع، هذه مبالغ إجمالية، ليست أرباح صافية، ولكن يبقى المبلغ فوق الـ 200 مليون دولار لقاء فكرة واحدة سخيفة! هذا لا يشمل الملايين الإضافية لقاء البرامج المسجلة، النشرات، منتجات ثانوية. أضف إلى ذلك المبيعات الساحقة لـ لاشيء في الأسفل مع Dave Del Dotto, Tommy Vu والعديد من النسخ، وقد ارتفع الحساب حتى أكثر من ذلك.

خلال حياتي، ما يفوق البليون سوف يستخرج من منجم اسمه لاشيء في الأسفل في سوق العقارات. لقد كانت فكرة بمليون دولار!

سوف أشارككم في هذا الفصل بإلقاء نظرة إلى المخطط الذي يبين كيف فعلت هذا. حالما تكشف الغطاء عن ذخيرة من المعدن الخام، سوف تمضي ما تبقى من حياتك وأنت تستخرجه ... كما فعلت أنا. أريد أن أشارككم طريقة مختصرة لجني المال بسرعة في مجال العمل بالمعلومات. أتمنى أن أستطيع تجنيبكم الوقوع في العديد من الأخطاء التي ارتكبتها في مهنتي. بإمكان هذا أن يحتفظ لكم بمئات آلاف ال دولارات ويجنبكم سنوات محبطة من الجهد الضائع.

مثلما حاولت أن أوضح الأمر من خلال بضعة قضايا للدراسة، فإن هناك على الأقل 121 طريقة يمكنك الاستفادة منها بشكل شخصي في العمل في مجال المعلومات. إنهم موضحين في الجدول 1.12.

أفضل عمل في العالم:
بيع المعلومات

فكّر فقط بحسنات العمل في مجال المعلومات بالمقارنة مع أي عمل

آخر تقريباً:

سوق غير محدود عالمياً

من السهل القيام بالأبحاث

من السهل الابتكار

رخيص ومن السهل أن تقوم بالاختبار

رخيص ومن السهل أن تنتج، تخزن، وتصحح

تكلفة منخفضة عند البدء

قيمة ملاحظة عالية

ربح عالٍ

العمل عن طريق البريد (يمكنك العمل من أي صندوق بريد أو هاتف في العالم)

حقوق الكتابة محفوظة من المنافسين

مهنة محترمة ومؤثرة (أنا كاتب)

مرضية (سجل دائم لأجيال المستقبل)

لا يسعني التفكير بمهنة أكثر إرضاءً من انتاج منتجات للمعلومات. أتلقى رسائل نجاح من زبائن سعداء وقانعين كل عام حيث يشاركونني امتنانهم لقيامهم باستخدام أفكاري لتطوير حياتهم. أستمر بالضغط على نفسي، كمثال، بينما كنت أكتب هذه الكلمات نفسها التي تقرأها الآن، توقفت قليلاً لأتأكد من بريدي الالكتروني. إليكم نسخة مطابقة للذي وجدته (الأخطاء اللغوية متضمنة):

الجدول 1.12 مخطط الفرص لناشري المعلومات

الميول	
ما هو عدد الأ	هواية/ فائدة/ موهبة
[redacted]	(تاريخ، صنع المال،
	[redacted]
	بيع، الخ...)
ما هو اقتراحك ا	اكتب هنا ______
للمبيعات؟	
كيف ستوزع أرباحك الموعودة سريعاً؟	هل تريد تنمية ميول/
أين يمكنك تعلّم تنمية ميولك/	[redacted]
هواياتك/ فائدتك/ موهبتك؟	اكتب هنا
كم سيتطلب من الوقت لذلك؟	
ابق أسئلة النموذج الأول في ذهنك	
حينما تكون في مرحلة التعلّم.	هل تعلم
هل لديهم نية بمشاركة ذلك معك ومع آخرين؟	[redacted]
هل يمكن تسويق ميولهم/ هواياتهم/ فائدتهم/ موهبتهم؟	اكتب الأسماء هنا
هل يمكن تنظيم م/ ه/ ف/ م العائد لهم	
ليقدم كمنتج معلومات؟	
هل لديك الحقوق لتسويق م/ ه/ ف/ م/ العائد لهم؟	هل تود أن تجد أحداً لديه
هل لديهم نية بمشاركة ذلك معك	ميول/ هواية/ فائدة/ موهبة
ومع آخرين؟	في حال إيجادهم اكتب الأسماء هنا
هل يمكن تسويق م/ ه/ ف/ م/ العائد لهم؟	
هل يمكن تنظيم م/ ه/ ف/ م/ العائد لهم	
ليقدم كمنتج معلومات؟	
هل لديك الحقوق لتسويق م/ ه/ ف/ م/ العائد لهم؟	
الخبرة	
ما هو عدد الأشخاص الذين يملكون معرفة/	خبرة/ مهارة مؤقتة
خبرة/ مهارة مشتركة؟	(أشخاص، إداريين، محاسبة، تعليم، تغذية)
كيف وصل جامعي معلومات آخرين بنجاح	اكتب هنا
إلى هذه المجموعة؟	
ما هو اقتراحك الوحيد للمبيعات؟	
كيف ستوزع أرباحك الموعودة سريعاً؟	هل تريد التوصل إلى قاعدة معارف
أين يمكنك تعلّم تنمية معارفك/	محددة/ خبرة/ مهارة؟
خبرتك/ مهارتك؟	
كم سيتطلّب منك ذلك من الوقت؟	

ابق أسئلة النموذج السابق في ذهنك حينما	
تكون في مرحلة التعلّم.	هل تعلم أحداً ذا قاعدة
هل لديهم نية بمشاركة ذلك	معارف/ خبرة/ مهارة؟
معك ومع آخرين؟	اكتب الأسماء هنا ______
هل يمكن تسويق قاعدة معارفهم وخبرتهم أو مهاراتهم؟	
هل يمكن تنظيم ق/خ/م/ العائدة لهم ليقدم كمنتج معلومات؟	
هل لديك الحقوق لتسويق ق/خ/م/ العائد لهم؟	هل تود أن تجد أحداً لديه معرفة/
هل لديهم نية بمشاركة ذلك معك	خبرة أو مهارة؟
ومع آخرين؟	في حال إيجادهم اكتب الأسماء هنا
هل يمكن تسويق قاعدة معارفهم/ خبرتهم/ أو مهاراتهم؟	
هل يمكن تنظيم ق/خ/م/ العائد لهم ليقدم كمنتج معلومات؟	
هل لديك الحقوق لتسويق ق/خ/م/ العائد لهم؟	
القصة	
أي مجموعة من الأشخاص يمكن لها الاستفادة	والنجاح (نقصان الوزن، التغلّب
من قصّتك؟	على المخاوف إلخ....)
كيف وصل جامعى معلومات آخرين	اكتب هنا ______
بنجاح إلى هذه المجموعة؟	
ما هو اقتراحك الوحيد للمبيعات؟	
كيف ستوزّع أرباحك الموعودة سريعاً؟	هل تود تأليف قصة واحدة
أين بإمكانك التعلّم كيفية الانتقال من	عن الفشل والنجاح؟
الفشل إلى النجاح؟	اكتب هنا ______
كم سيتطلّب منك ذلك من الوقت؟	
ابق الأسئلة السابقة في ذهنك فيما تقوم بذلك.	هل تعلم أحداً له قصة واحدة
هل لديهم نية بمشاركة ذلك معك	عن الفشل والنجاح؟
ومع آخرين؟	اكتب الأسماء هنا؟
هل يمكن تسويق قصتهم عن الفشل والنجاح؟	
هل يمكن تنظيم عملهم ليقدم كمنتج معلومات؟	
هل لديك الحقوق لتسويق عملهم؟	هل تود أن تجد أحداً لديه قصة واحدة
هل لديهم نية بمشاركة ذلك معك	عن الفشل والنجاح؟
ومع آخرين؟	في حال إيجادهم اكتب الأسماء هنا
هل يمكن تسويق قصتهم عن الفشل والنجاح؟	
هل يمكن تنظيم عملهم ليقدم كمنتج معلومات؟	
هل لديك الحقوق لتسويق عملهم؟	

> مرحباً بوب: لقد كنت أبحث عنك لفترة. دعني أقدم نفسي. اسمي بول هاينه لقد كنا أحد تلاميذك في دورتك التدريبية للثروة في عام 1990. السبب الذي من أجله أبحث عنك هو أنني أريد أن أكتب كتاباً حول نجاحي. لقد حققت هدفي بالحصول على ما قيمته 1,000,000 دولار في عشر سنوات. لأن تعبيري باللغة الإنكليزية محدود، أريدك أن تساعدني أو حتى أن نعمل معاً لنتقاسم قصتي. أعتقد أنها تستحق ذلك. أنا لاجئ فيتنامي حيث لم أكن متعلماً ولم أعرف الإنكليزية عندما أتيت إلى هذا البلد في عام 1979. الرجاء إعلامي برأيك. أحب أن أسمع منك. ليباركك الله.

هل تصدقون أنني قد نلت أجراً لمساعدتي الناس على خلق قصص كهذه؟

سوف يدفع الناس مقابل نصيحة خبير

كل شيء يبدأ بجوهر خبرة. ما الذي تعرفه أنت ونحن لا؟ هل تعرف شخصاً ما يعرف شيئاً ما يحتاج أو يريد بقيتنا أن يعرفوه؟ ليس عليك أن تنفق السنين لتتعلم جوهر الخبرة. يمكنك أن تجد خبير ما بعيد عن الأسواق وتأخذ فكرته أو فكرتها إلى السوق.

مثلاً، لنفترض أنك ذهبت لحضور اجتماع للآباء في جمعية محلية، لأنك تواجه مشكلة مع ابنائك المراهقين. ترى أن الغرفة مزدحمة بالإباء. تدرك أنك لست لوحدك ... وأن هناك المئات من الآباء الآخرين الذين يواجهون نفس المشكلة. تلمع فكرة في رأسك: آها! هاهو سوق جائع. تستمع للمتحدث وترى أن مواده منظمة بشكل ممتاز لعمر التواصل .... يبدو أن الأمر ممتع، سريع، بسيط. يعد بنتائج سريعة ومن السهل تعلمه. تذهب إلى المنزل وتحاول تطبيق بعض التقنيات على مراهقيك، ولسعادتك، لقد جعلتهم ينظفون غرفهم بمرح وبسرعة.

$$$

فطنة وحكمة

من الأب إلى الابن: احصل على عمل. اعمل. ادخر نقودك. قريباً، سيكون لديك ما يكفي لتتوقف عن العمل.
الابن: ولكنني لا أعمل الآن.

لا بد من وجود شيء ما بهذا. تتصل برئيس ندوة الآباء وتكتشف أنه مجرد عامل صغير لديه ولع بمساعدة الناس. ليس لديه أية فكرة عن التسويق، التوضيب، أو الإعلان. تسأله إذا كان يقبل أن تقوم بتسويق بعض أفكاره ... بأسس غير حصرية. من الممكن أن يعني كسبه لبضعة آلاف إضافية. يوافق، وتقوم أنت بعمل اتفاقية. ثم تقوم بوضع إعلان مبوب صغير لتجس النبض ... لترى ما إذا كان هناك أحد يرغب بالذي لديك لتقدمه. يبدأ الإعلان بالحصول على التجاوب.

تدرك أن لديك موضوع حي. تبتكر منتجك ـ أشرطة، ندوات ـ وتبدأ حربك التسويقية. تجني المال، يجتي خبيرك المال، وتكون إمبراطورية معلوماتك قد انطلقت.

ما الذي جعل كل ذلك ممكناً؟ لقد قمت بملاحظة فكرة عظيمة. حصلت على حقوق تسويقها. نظمت فريقاً من الناس لمساعدتك في تحويلها إلى رأس مال، وجميعكم آخذ دلواً من المال إلى المصرف. معظم الخبراء ليس لديهم الفكرة كيف يبتكرون، يوضبون، ويسوقون خبراتهم. هناك في الواقع آلاف منهم ينتظرون لكي يكتشفوا. ربما تكون واحداً منهم.

دعنا نتعلم كيف نعمل هذا معاً. هل تذكر المبدأ 80/20؟ إنه، 20٪ من الأشياء التي تعملها تعطيك 80٪ من النتائج. إن لدى ناشر المعلومات ثلاث مهارات أساسية:

1 ـ التهديف: إيجاد مدارس من الأسماء الجائعة.

2 ـ الطعم: ابتكار طعم لا يقاوم.

3 ـ مدى العمر: الحصول على زبائن مدى العمر.

مهما تكن خبراتك، إذا لم يكن هناك أحد مهتم، فإن عملك ميت من

قبل أن يبدأ. إنك تبحث عن نوع من الخبرات التي تلاقي احتياجات حجم كبير ونامٍ من الناس المهتمين ...

- الذي يكون من السهل تعريفه
- الذي لديه حاجة/ طلب/ مشكلة فورية
- الذي لديه حماسة عالية لإيجاد الحل
- الذي لديه المال لينفقه
- الذي لديه القدرة على إنفاقه
- الذي لديه مناخ اقتصادي يشجع

فكّر بسوقك كمدرسة أسماك. هل يحتوي سوقك على ما يكفي من السمك؟ هل هي مدرسة سمك آخذة بالنمو أو بالزوال؟ هل من السهل عليك معرفة مكانهم وما هو نظام الإطعام الخاص بهم؟ هل هم جائعون حقاً؟ هل الطقس يناسب الشروط المثالية للسمك؟ هل هناك طعم خاص يدفعهم لنوبة من الإطعام؟ هل باستطاعتهم الخروج من العمق الداكن الآمن للقتال من أجل هذا الطعم؟ هل يمكنك الإمساك بهم؟

حالما تقرر مجال خبرتك وتحدد سوقك، سوف تبدأ عملية حل الشيفرة. ما أعنيه بحل الشيفرة هو إيجاد طريقة لعرض خبرتك بحيث تنهض الأسماك لتعض بنوبة للإطعام.

قبل أن آتي، كان هناك المئات من الكتب عن استثمارات سوق العقارات. مع ذلك، إرشاد الناس كيف يشترون الممتلكات بقليل أو بدون دفعة من النقود كان الطعم الملائم في الوقت الملائم. كان هناك العديد من الذين يتجهون نحو عمر شراء البيت الأول في آخر السبعينات. أدى التضخم

إلى ارتفاع أسعار المنازل، مما خلق رغبة بالشراء الفوري. كان المناخ ملائماً، كانت مدرسة الأسماك جائعة ومستعدة للشراء. كانت معلوماتي ممتازة.

لاحقاً من ذلك العقد، تغير المناخ: مات التضخم، قوانين الضرائب الحكومية لم تشجع الاستثمار، تراجع حاد أحبط نوبة الإطعام، وتحول الناس إلى الاهتمام بمصالحهم. هذا لا يعني أنه لم يعد هناك الملايين لتجنى في سوق العقارات أو معلومات سوق العقارات. كل دورة اقتصادية تجدد نوبة الإطعام في سوق العقارات.

إن إيجاد التركيب الصحيح للأسماك الجائعة والطعم غير المقاوم من الممكن أن تكون خادعة. بشكل أساسي، ليس هناك حاجات أو رغبات إنسانية فريدة جديدة كلياً. لقد كانت نفسها على مدى القرن. الجنس، المال، احترام الذات، الصحة، العلاقات، الجمال. يجب أن تندرج معلوماتك ضمن واحدة من هذه الحاجات/ الرغبات العالمية بالطعم المناسب في الوقت المناسب. (انظر الشكل 1.12).



الشكل 12 .1 المهارات الثلاث لناشر المعلومات

قضية للدراسة 6: فكرة عظيمة ذهبت مباشرة إلى المرحاض

أعرف ناشر للمعلومات أنفق لسنوات العديد من مئات آلاف ال دولارات باختراعه لمنتج يدعى «مضغوط الكلاسيكيات». لقد بحث في كل الكتب الكلاسيكية العظيمة، خيالية وغير خيالية، ولخص كل كتاب في صفحتين. عوضاً عن تمضية أسبوع في قراءة الكتاب الأصلي، تحصل على مغزى الكتاب في صفحتين فقط. فكرة رائعة. هناك مشكلة واحدة فقط: لم يشتريه أحد. وذهب العديد من المال مباشرة إلى المرحاض.

بعدئذ خطرت لأحدهم فكرة لامعة. لماذا لا نعيد توضيب هذه الملخصات القوية من صفحتين تحت عنوان مختلف ونعيد تسويقها لجمهور مختلف تماماً؟ ما هو العنوان الجديد؟ كتاب الحمام الأمريكي العظيم.

لقد نجح الأمر، وكسب الملايين من ال دولارات، ومازالت الفكرة تضخ المال. بالمناسبة، يمكنك شراء نفس الكتاب تحت أي من العنوانين. إذا كنت من النوع المتعالي، فاطلب مضغوط الكلاسيكيات، إذا كنت متواضعاً اطلب كتاب الحمام. نفس المعلومات، بعنوان مختلف. احزر أي عنوان تفوّق على الآخر بالمبيعات بنسبة 100 إلى 1؟ ولكن ما من سوق كان يمكن أن يستمتع بالنجاح لو لم يقم مسوّق ذكي بحل الشيفرة.

حل الشيفرة هي عملية استنتاج كيف الوصول إلى مدرستك للسمك بطريقة مميزة. تلميذ في إحدى ندواتي حول نشر المعلومات أخبرنا كيف حل الشيفرة وحول فشله في عمله بالتدريب على التطوير الذاتي إلى نجاح ساحق. لقد اكتشف، بعد شهر من التجارب، أن الناس الذين اجتذبوا لندواته قد أثيرت حماستهم عن طريق كلمة واحدة في إعلاناته. حالما استطاع أن يجد هذا المفتاح «كلمة القوة»، بدأ يُظهر هذه الكلمة بشكل أوضح في جميع إعلاناته ... وانتقل من غرف ندوات فارغة إلى غرف ندوات مزدحمة ومحجوزة لمدة عام مقدماً. لقد حل الشيفرة. لقد وجد الطعم الذي كانت

أسماكه تواقة إليه. هل تريد أن تعرف ما هي هذه الكلمة الواحدة؟ أستطيع أن أضمن لك أنك لن تستطيع أن تكتشفها. قم بزيارة موقعي www.multiplestreamsofincome.com وسوف أشاركك بها. أدخل كلمة السر «حل الشيفرة»، أو اتصل بمكتبي على 8700 ـ 852 ـ 801.

لكل صناعة «موضوعها الساخن». يستحوذ هذا الموضوع الساخن على انتباه الصناعة بأكملها حتى تتطور نوبة إطعام قريبة. إلى أن تخمد نوبة الإطعام (أو تقتل عن طريق الضغط الإيجابي)، تقريباً إن أي معلومة حول الموضوع تختطف من قبل حشد مهوسي المعلومات.

قضية في نقطة: المتاجرة اليومية. هاتان الكلمتان استحوذتا على كل صناعة الاستثمارات في أواخر التسعينات. لعدة سنوات، كل كتاب استثمار يحتوي على كلمتي حل الشيفرة هاتين في عنوانه يصبح أفضل مبيعاً. إن الازدهار أقل نهوضاً هذه الأيام، ولكن مستثمرو المعلومات الأذكياء سوف يسحبون الثروات من هذا الاكتشاف لسنوات عديدة آتية. إذا لم تستطع حل الشيفرة بنفسك، إذن لاحظ من يسحب أكثرية السمك وألقى بخطافك إلى نوبة الإطعام.

قضية للدراسة 7: من الممكن أن يتوقف النجاح أو الفشل على تغيير طفيف

أحياناً حل الشيفرة يتوقف على تعديل صغير جداً. قبل 30 عاماً مضت، ربما رأيت إعلاناً على كامل الصفحة في الصحيفة في كافة أنحاء البلد عن كتاب يدعى «طريق الرجل الكسول نحو الثروة» بقلم Joe Karbo لقد كان مؤلفاً من 156 صفحة من المعلومات، مطبوع بشكل شخصي مقابل 10 دولارات. لقد أخبروني أن إعلانه الأول لصفحة كاملة لاختبار مبيعات كتابه قد آل إلى الإخفاق التام. نتائج معدومة. تخيل شراءك لإعلان على صفحة كاملة في لوس أنجلوس تايمز ولا تحصل حتى على طلب واحد! Joe

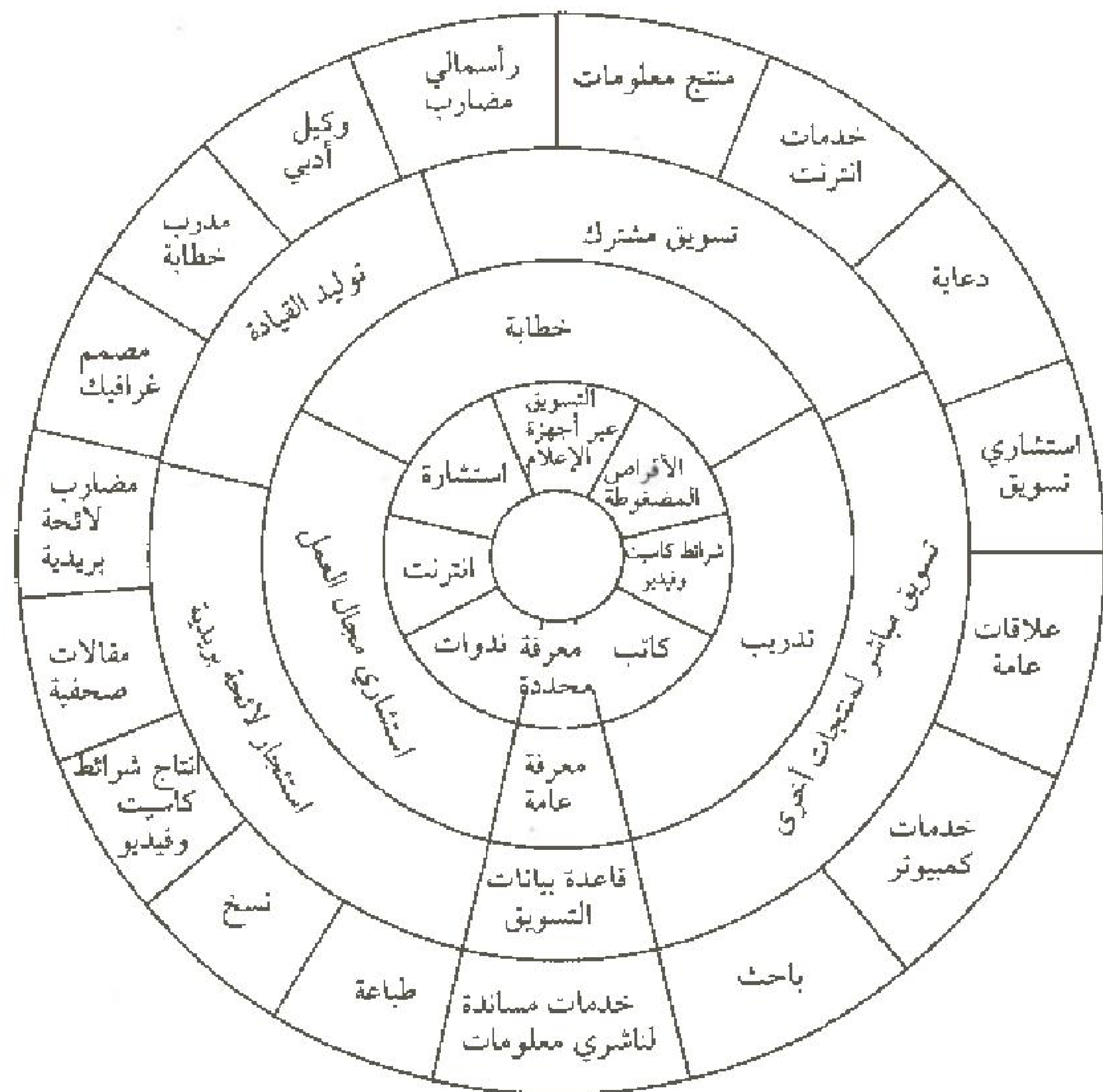
Karbo، الذي كان معلماً في التسويق، علم بالفطرة أن فكرته كانت ستنجح لو أنه استطاع أن يحل الشيفرة. لقد اختار المجازفة بوضعه الإعلان مرة ثانية، غير معدل ما عدا رقم واحد في العنوان الفرعي. عوضاً عن «كيف تكسب 50.000 دولاراً في السنة بالطريقة الكسولة»، غيرها لتصبح، «كيف تكسب 20.000 في السنة بالطريقة الكسولة». لقد نجح الأمر. لقد تدفقت التطلبات. وأنتج هذا التعديل الطفيف واحد من أكثر الحملات التسويقية كلاسيكية على مر الزمن. لقد كسب مئات الآلاف من ال دولارات من إعلاناته سنة بعد سنة.

لماذا أحدث هذا التغيير الوحيد كل هذا الفرق الكبير؟ لأن الناس يرون فقط ما يصدقونه. في تلك الأوقات، جني 5000 دولار بالسنة كان يعد راتباً ممتازاً. جني 10 أضعاف هذا المبلغ ـ 50.000 دولار بالسنة ـ كان يعتبر كمية هائلة من المال غير قابلة للتصديق. لذلك، لم يستجب أحد. عندما خفض المبلغ إلى رقم أكثر تصديقاً، فجأة بدأ ملايين الناس برؤيته. إن العنوان الذي تقوم باختياره، الكلمات التي تستخدمها لتسوّق معلوماتك، الفوائد التي تقدمها معلوماتك، والطريقة التي توضب بها كل هذا سيتسبب بنجاح الأمر.

الحلقات الخمس للثروة: فرص واسعة تنتظر كل ناشري المعلومات

واحد من أقل المفاهيم فهماً، حتى من قبل ناشري معلومات ناجحين، هم كم هي واسعة فرص جني المال من فكرة واحدة جيدة. سوف أفسر هذا لكم عن طريق تعليمكم ما أسميه خمس حلقات لثروة المعلومات.

فكّر بمجال عملك بالمعلومات على أنه سلسلة من الحلقات المتحدة في المركز. في الوسط تجد عين الثور، أو الحلقة الأولى. (انظر الشكل 2.12 والجدول 2.12).



الشكل 2.12 الحلقات الخمس لمخطط ثروة نشر المعلومات

الجدول 2.12 الحلقات الخمس لمخطط ثروة نشر المعلومات

الحلقة 1 التوصل إلى النجاح من خلال الخبرة	الحلقة 2 معرفة خاصة (تعليم الآخرين الخبرة)	الحلقة 3 معرفة عامة (تعليم الآخرين مهارات النجاح)	الحلقة 4 تسويق قاعدة المعلوماتية	الحلقة 5 دعم الخدمات لجامعي المعلومات
تطلّب الخبرة	مؤلف	مدرب ومتحدث ناجح	وضع لائحة مراسلة بريدية	طابعة
إيجاد خبير	ناشر	ريادة	مولّد رائد	ناسخة
تطلب موزّع	مروّج	تحديد أهداف	شريك منضم	منتج سمعي
حيازة رخصة	متحدث عام	إدارة الوقت	مسوّق مباشر	خدمات منشورات
	900 رقم	تدريب على المبيعات		وسيط لائحة مراسلة بريدية
مالك مشارك	محاضر على الشاشة	خلق مزيّف		فنان تصميمي
	رسائل إخبارية	شد الأعصاب		مُدّعي الكتابة
	برامج كمبيوتر	النجاح		مدرب على الخطابة
	أسطوانة	التشجيع		وكيل لغوي
	معلوماتية	الإدارة		شراكة رأسمالية
	ناصح	مستشار أعمال		منتج معلوماتي
	مرخّص	مقاولة		مدرب مسوّق للمعلومات
		تسويق		
	مؤلف حر	إعلان		وكيل إعلاني
	عامود نقابي	إعلان		علاقات عامة
	مضيف برامج حوارية	استراتيجية		مراجع كتب
	خبير إعلامي	تحليل مالي		باحث
	ناشر مجلات	كمبيوترات		وسيط معلوماتي
	ناشر مجلات			خدمات الكمبيوتر
	مصمم ألعاب			إعادة إنتاج الفيديو
	مؤلف روزنامة			أستاذ الأنترنت
	منتجات اختصاصية			
	كاسيتات			
	كاسيتات فيديو			

الحلقة 1: النجاح في خبرتك الجوهرية:

يجب أن يكون لديك خبرة جوهرية إما في تقنية جديدة ثورية أو في خبرة قديمة لها تقنية تسويقية جديدة. خبرتي الجوهرية كانت في مجال الاستثمار في سوق العقارات. لقد أصبحت جيداً جداً بها. لذلك، يمكنني أن أعلمها للآخرين: عندما قمت بتوسيع خبرتي الجوهرية لتشمل، نشر المعلومات، الاستثمار، التسويق والإنترنت. كما قلت سابقاً، لا ينبغي أن تكون أنت نفسك خبيراً. ولكنك تحتاج، أن تستعير، تأخذ ترخيصاً. أو في حالة أخرى يمكنك أن تكسب الخبرة من شخص ما. حالما تكتشف التركيبة الصحيحة للرسالة والإعلام، ستكون قد حللت الشيفرة. وعندها تصبح مستعداً للانتقال للحلقة التالية.

الحلقة 2: تعليم الآخرين معرفة محددة لتنجح في خبرتك الجوهرية:

في البداية قمت بجني المال عن طريق الاستثمار في سوق العقارات (الحلقة1). بعد ذلك قمت بتعليم الآخرين كيف ينجحون في سوق العقارات كما فعلت أنا تماماً (الحلقة 2). هناك ما يقارب الـ 20 طريقة لتبيع معلومات هذه الحلقة. بكلمات أخرى، هناك عشرون 100.000 دولار منفصلة بالإضافة إلى سنة عمل تنتج من قيامك بحل الشيفرة. إليك هذه اللائحة غير المكتملة:

الحلقة 2: العمل النامي من خبرتك الجوهرية:

1. كاتب: يبيع المعلومات إلى الناشرين الآخرين.

2. ناشر: القيام بالنشر لنفسك أو للآخرين.

3. محاضر ندوات: بيع المعلومات بالندوات.

4. متحدث علني: بيع المعلومات من المنصة.

5. رجل اتصالات: بيع المعلومات عن طريق 900 رقم والبرامج التلفزيونية.

6. محرر نشرات: بيع المعلومات بشكل متكر

7. مبرمج كمبيوتر: بيع المعلومات عبر الأقراص المضغوطة.

8. منتج تلفزيوني: بيع المعلومات عبر الدعايات/ البرامج التلفزيونية.

9. استشارة شخصية: بيع معلومات خبرة

10. بروفيسور/ معلم/ مدرب: تعليم، مشترك

11. كاتب حر: بيع المعلومات في مقالات ا

12. محرر عمود في صحف متعددة: بيع المعلومات في الصحف

13. خبير إعلام: إعلام هؤلاء الذين أعلموا الآخرين.

14. ضيف برنامج حوار/ أن تصبح ضيف أو منتج للراديو والتلفزيون.

15. ناشر مجلة: وضع المعلومات في المجلة.

16. مصمم ألعاب: بيع معلومات بشكل لعبة.

17. مبتكر تقويم: بيع المعلومات على شكل تقويم

18. مصمم لمنتج: بيع المعلومات عن طريق القمصان، الأكواب، الملصقات.

19. ترخيص: منح تراخيص للآخرين كي يبيعوا أفكارك.

20. خبير إنترنت: إنتاج خدمات ومنتجات على الإنترنت.

21. منتج أشرطة فيديو ومسجلة: بيع المعلومات بواسطة شرائط فيديو ومسجلة.

معظم ناشري المعلومات الناجحين قاموا ببعض هذه الأعمال السابقة فقط. لقد تركوا كميات هائلة من المال على الطاولة. سوء التقدير الرئيسي الذي يرتكبه الناس هو اعتقادهم أن زبائنهم يريدون المعلومات بهيئة واحدة فقط. ارتكبت هذا الخطأ في أواخر الثمانينات وقد كلفني ملايين الدولارات. لقد كان لدي اعتقاد أحمق أن أفضل طريقة لتتعلم الاستثمار في سوق العقارات هو عن طريق الندوات الحية. لذلك، رفضت أن أبيع أفكاري على شكل شرائط مسجلة لتدرس في المنزل. أتى المنافسون إلى السوق (بعض من تلاميذي وموظفي السابقين) وقاموا بعرض أكثر ملاءمة وأقل تكلفة للحصول على نفس المعلومات. لقد كانت غلطة مكلفة ... غلطة أود أن أساعدك على تجنّبها.

في الواقع إن معجب مخلص لمعلوماتك سوف يرغب بتلقيها بأشكال متعددة. ونحن نتحدث عن مصادر الدخل المتعددة! إذا أعجبهم الكتاب، سوف يريدون شريط الفيديو، وإذا أعجبهم شريط الفيديو، سيرغبون بالحصول على التقويم، إذا أعجبهم التقويم، سيرغبون بالندوة الحية، إذا أعجبتهم الندوة الحية، جلسة استثنائية. ليس كل زبائنك يتصرفون بهذه الطريقة، ولكن هؤلاء الذين هم في نوبة الإطعام شديدي الإلحاح. يريدونك مكملاً لها. هل سبق لك شراء معلومات من شخص بأكثر من شكل واحد؟ أنا أقوم بذلك دوماً. أريد جميع الأشكال ... وأريدها فوراً! حالما تفهم الصورة بأكملها، سوف تكون قادراً على استثمار رأسمالك بالفرص التي حولك. عندها ستكون جاهزاً للتوسع نحو الدائرة المتمركزة الثالثة، أو ما أدعوه أنا الحلقة الثالثة.

الحلقة 3: استخدام خبرتك المحددة لتعليم مهارات عامة للنجاح.

كمثال، قام مدرب المبيعات المشهور Zig Ziglar بشحذ مهاراة البيع لديه ببيعه القدور والمقالي من باب إلى باب. لم يكن هناك سوق كبير تماماً

للقدور والمقالي بالنسبة للبائعين لكي يسوّقوا خبراته. لذلك، قد أصبح خبيراً عاماً في ميدان الواسع للتدريب على المبيعات. بعدها أنجز الكتاب الأكثر مبيعاً، أراك في القمة. انتقل من خبرة محددة إلى خبرة عامة وكسب الملايين من ال دولارات. ربحت Mary Lou Retton الميدالية الذهبية في أولمبياد عام 1984 للجمباز. لم يكن هناك سوق كبير لمعلوماته في الجمباز، لذلك هي الآن تقوم بإعطاء خطابات عامة حول النجاح والحافز، تشارك فيها الناس حول العالم ـ يدور الموضوع حول كيف يمكنك أن تكون حامل ميدالية ذهبية. لقد كسبت أجوراً على كلامها واستمتعت بدخل ثابت لنشر المعلومات من حلقتها الثالثة. إليكم فيما يلي فرص أخرى للحلقة الثالثة:

مدرب للنجاح ـ موضوعات عامة

النجاح والحافز

القيادة

تحديد الأهداف

إدارة الوقت

تدريب للمبيعات

الإدارة

بناء الفريق

التوتر

مستشار في الأعمال ـ موضوعات عامة

إدارة عمل ناجح

علاقة نشر المعلومات

الإعلان

التسويق

الاستراتيجية

تحليل مالي

خدمات كمبيوترية

هناك في الواقع الآلاف من مستثمري المعلومات الناجحين في الحلقة الثالثة حول العالم Harvey MacKay. كاتب أفضل الكتب مبيعاً كيف تسبح مع سمك القرش، هو مثال آخر. لقد جنى ثروته بإدارته عملاً ناجحاً لصناعة الظروف في مينيسوتا. ما علاقة الظروف بك؟ لا شيء. ولكنه طالب بأن نجاحه العظيم في مجال عمل الظروف أعطاه الحق ليعلمنا كل أنواع مفاهيم النجاح العامة في مجالات المبيعات، الإدارة، والسلوك الإيجابي. لقد جنى الملايين بتحويله لمعرفته المحددة إلى معرفة عامة للمعلومات.

الحلقة 4: تسويق منتجات أخرى لقاعدة بياناتك

حالما جذبت قاعدة بيانات زبائن نامية ومرضية، يمكنك أن تقترب من زبائنك بمنتجات وخدمات أخرى. كمثال، قاعدة بياناتي الأصلية مشكّلة من أشخاص حضروا ندواتي حول سوق العقارات. ولكن في الواقع، هؤلاء الأشخاص هم مستثمرو معلومات يحبون اكتشاف فرص صناعة المال. لذلك رحّب العديد منهم بتعلم طرق جديدة لكسب دخل إضافي. لائحتي الحالية تضم أكثر من 250.000 مستثمر وناشر معلومات فعال.

لنفترض أنك بدأت عملاً لنشر المعلومات ونجحت في بناء قاعدة بيانات من 10.000 زبون في غضون سنين. إليك بعض الطرق الإضافية لاستخراج المزيد من المال من لائحة زبائنك:

1 ـ وكالة استئجار لائحة بريدية. يمكنك تأجير لائحة لعمل مشابه ولكن غير منافسة لتحاول أن تبيع منتجاتهم. كمثال، افترض أن أحدهم يريد

الاستفادة من لائحتك البريدية لعقد ندوة خاصة بتطوير العلاقات. إنه مستعد أن يدفع 10 سنتات للاسم ليختبر 1000 اسم من لائحتك. إذا كانت النتيجة إيجابية، سيوافق المشتري أن يدفع 25 سنتاً للاسم للائحتك بأكملها. لن يعرف زبائنك أن لك علاقة بهذا الأمر. سوف يتلقون ببساطة ورقة بالبريد تعلن عن ندوة وسوف يختارون ما إذا كانوا سينضمون إليها أو لا. القيام بتأجير لائحتك البريدية يكسبك 2.500 دولار ربحاً صافياً، بدون إنفاق أي وقت أو بذل أي جهد من طرفك. بعض اللوائح تكسب بعض مئات الآلاف من ال دولارات كأجر لاستئجار اللائحة الخاصة بناشر المعلومات الأساسي. هناك منجم للذهب في هذه الأسماء! لهذا إنه هام جداً أن تجمع وتحتفظ باسم كل زبون.

2 ـ مولد أساسي لأعمال أخرى. يمكن حتى أن تكسب أرباحاً أعلى بإرسالك رسالة داعمة لزبائنك تشجعهم على شراء منتجات أو خدمات أخرى. لأنه من المحتمل جداً أن يستطيع البائع لمنتج ما أن يبيع باستخدام قاعدة بياناتك بموافقة منك، بل يمكنك أيضاً أن تطالب برسوم أعلى ـ أحياناً 1 دولاراً واحداً للاسم. هذا يشكل 10.000 دولاراً إضافياً كربح صافٍ.

3 ـ شريك بالامتياز. في بعض الأحيان يمكنك حتى أن تختار اقتسام أرباح بيع منتج لقاعدتك البيانية. في ترتيب كهذا، اقتسمت الأرباح مناصفة 50 ـ 50 مع محاضر ندوة قام بالترويج لها باستخدام قاعدتي البيانية. حضرت إلى الندوة وقدمت مساندتي القلبية. في هذه الحالة، الربح الذي تم جنيه كان أعلى من اللائحة المؤجرة.

4 ـ المسوق المباشر. إذا قمت ببناء علاقات جيدة مع الناس في قاعدة بياناتك، يمكنك أيضاً التأثير عليهم ليشتروا منتجات غير التي أنت معروف بها ... ربما حتى منتجات لا تمت لك بصلة. في هذه الحالة، يمكنك شراء المنتجات بالجملة وبيعها إلى قاعدتك البيانية مقابل ربح. إذا كانوا يثقون

بك، سوف يشترون. فقط كن واثقاً أن لا تقوم بفعل أي شيء ينتهك هذه الثقة.

الحلقة 5: خدمات مساندة لناشري المعلومات في الحلقات الأربعة الأخرى

في بعض الأحيان يمكنك الحصول على المزيد من المال ببيعك الطعم لصائدي الأسماك الآخرين من أن تذهب أنت بنفسك لصيد السمك. بعض ناشري المعلومات لا يعرضون خدماتهم في السوق العام. إنهم يركزون على بيع المعلومات لناشري معلومات آخرين. كمثال، الدخل الرئيسي لمصممي المواقع يُكتسب عن طريق مساعدة ناشري معلومات آخرين بجني المال على الشبكة.

حالما تصبح ناشر معلومات ناجح، تكتسب الحق بأن تشارك خبرتك مع ناشري المعلومات الآخرين. واحد من أكثر ناشري المعلومات نجاحاً على مدى 20 عاماً هو Ted Nicholas لقد تقاعد الآن ويعيش في سويسرا، ولكن أثناء الأيام كان يمكنك أن ترى إعلاناته على كامل الصفحة في العديد من المجلات عبر البلاد وفيها عرض لإرشادك كيف تشكل شركتك الخاصة بأقل من 50 دولاراً. لقد باع مئات الآلاف من هذه الكتب بسعر 75 دولاراً للواحد. بعد مضي سنوات من التجربة الناجحة، بدأ Ted عملاً ناجحاً آخراً .... تعليم ناشري المعلومات الآخرين كيف يمكنهم بنجاح طباعة كتبهم الخاصة بأنفسهم. عقد سلسلة مباعة بـ 5000 دولاراً من الندوات يعلّم فيها كيف تكون كاتباً ناجحاً وناشراً لنفسك. وبعدها باع كاسيتات مسجلة لنفس الندوة مقابل ربح إضافي. منتج المعلومات المفضل لدي لـ Ted Nicholas هو مجلد من ثلاث حلقات سعره 300 دولار يحوي نسخة من كل إعلان وضعه أثناء مهنته الطويلة ... تلك التي أثمرت وأيضاً التي فشلت ... مع ملاحظات حول لماذا نجحت أو لم تنجح. مرة أخرى، كل شيء بالنسبة لناشر المعلومات له قيمة ـ النجاح والفشل.

فيما يلي لائحة بأعمال محتملة مساندة لناشري المعلومات:

طباعة

آلة كاتبة

منتج شرائط مسجلة

خدمات صحفية

مضارب لائحة البريد

مصمم غرافيك

كاتب

مدرب

وكيل أدبي

رأسمالي مضارب

منتج معلومات

مدرب لتسويق المعلومات

إنتاج شرائط فيديو

كاسيت مضاعف

وكالة إعلان

علاقات عامة

مدقق كتب

باحث

مضارب معلومات

مخطط كمبيوتر

مصمم مواقع على الشبكة

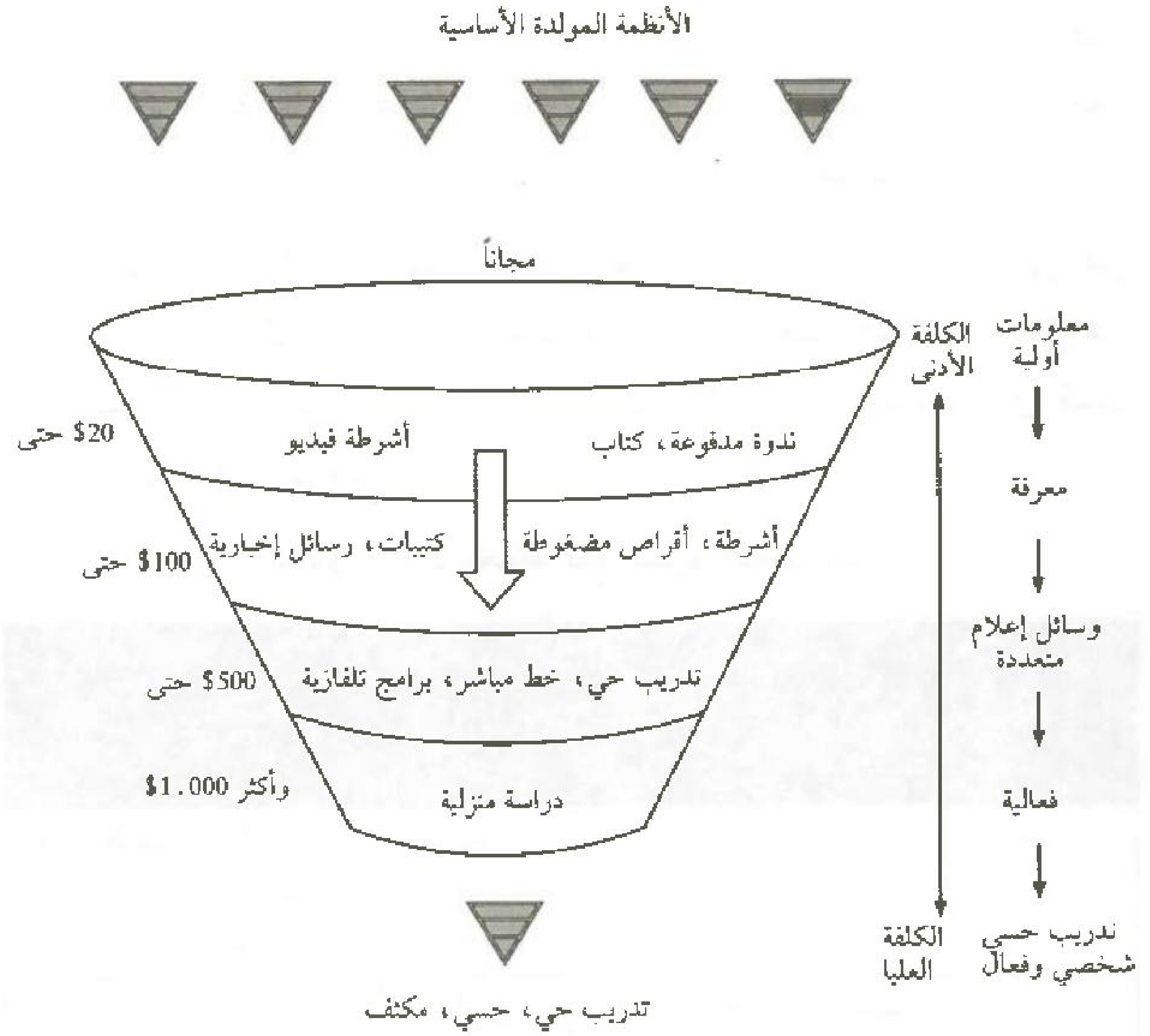
قمع المعلومات: جذب زبائن دائمين مدى الحياة إلى حلقتك الداخلية

والآن نصل إلى ما هو على الأغلب أهم مفهوم في تسويق المعلومات كله: القمع.

في أعلى القمع هناك الأشخاص الذين يأخذون عينة من منتجك مجاناً. معظم هؤلاء الأشخاص هم فضوليون فقط، ولكن نسبة معينة من هؤلاء يبحثون بشكل جدي عن حل فوري. سوف يصوتون بمحافظهم عن طريق شرائهم منتج بسعر معقول جداً للتأكد من معلوماتك. افترض أنهم قد اشتروا كتاباً. يمكنك أن تكون متأكداً أنه إذا كانت معلوماتك قوية، فإن نسبة ثابتة من الذين اشتروا الكتاب سوف يريدون أيضاً معلومات أكثر. ربما سوف يريدون مقرراً عميقاً للدراسة في البيت أو حتى ندوة حية. مرة أخرى، يمكنك أن تكون متأكداً أن نسبة ثابتة من هؤلاء الناس سوف يريدون أن يصبحوا جزءاً من حلقتك الداخلية ويتلقون تجربة أو تدريب متعمق، حسي. هؤلاء هم زبائنك الدائمين مدى الحياة - مجموعاتك. يحبون الذي تفعله وسوف يكونون معجبين مدى الحياة. هؤلاء أكثر الزبائن قيمة. (انظر الشكل 3.12).

التأثير على القيمة ذات المدى الطويل لزبون في قمعك

فقط ما هي قيم زبون يدخل إلى قمعك ويبقى هناك لمدى طويلة؟ يقول Tom Peters أن كل مرة يأتي بها موظف البريد السريع إلى مكتبه، يجب أن يرى السائق 180.000 دولاراً مختوم على رأس السكرتيرة. شركته الصغيرة المؤلفة من 30 شخصاً لها 1.500 دولار فاتورة شهرية لموظف البريد. هذا 18.000 دولار بالسنة مضروبة بعشر سنوات، ما مجموعه 180.000 دولار قيمة ذات مدى طويل LTV وإذا قامت السكرتيرة بإقناع زبون آخر فقط ليبدأ باستخدام هذه الخدمة، تتضاعف القيمة. ولكن معظم سعاة البريد يعتقدون



أن قيمة الزبون هي فقط 19.95 دولار التي ينفقها أو تنفقها في اليوم.

كل واحد من زبائنك يساوي آلاف ال دولارات إذا قمت برعايتهم ... أكثر بكثير من الكتاب بقيمة 20 دولار أو الندوة بقيمة 500 دولار الأوائل. الهدف المطلق هو أن تبقي الزبون مخلصاً لك ولمنتجاتك لعشرة سنين أو أكثر. بتقديمك لخدمة وقيمة عظيمة، يمكن اجتذاب الزبائن ليبقوا إلى الأبد. كلما طالت فترة بقائهم، كلما ازداد تغلغلهم عمقاً في القمع، وازدادت النقود التي تجنيها.

في بعض الأحيان يمكنك تحمل خسارتك للقليل من المال في البداية

بتقديمك لندوة مجانية أو تقرير مجاني لتجتذب زبوناً إلى قمعك، حيث يمكنك عندها تقديم خدمات بمربح أكثر. إذاً، يبدأ القمع بأقل بنودك كلفة في الطرف المفتوح للقمع وينتهي بأكثر البنود كلفة في الطرف الآخر.

يظهر الشكل 3.12 التطور المنطقي عبر القمع. أقل البنود كلفة هي على الجانب الأيسر. أكثر المنتجات النهائية كلفة في أقصى اليمين. ادرس هذا المخطط. لقد كلفني عدة ملايين من ال دولارات كي أتعلم الذي قمت بتلخيصه في هذا المخطط.

الجدول 3.12 مخطط قمع تسويق المعلومات

قمع المعلومات: كيف تجتذب زبائنك إلى علاقة مربحة طويلة الأمد مجانا					
		1000 دولار وأكثر	حتى 500 دولار	حتى 100 دولار	حتى 20 دولار
نظام مكثف	مقرر للدراسة في المنزل	كتيبات	تقرير خاص	تقرير خاص	طباعة
		رسائل اخبارية	كتاب	نشرة عينية	
			تقويم	عمود في صحيفة	
			ملصق	كتاب توضيحي	
			لعبة	بروشور	
			قميص، كوب إلخ	رسالة بريدية	
نظام فعال	مقرر دراسة منزلي	مجموعة من 6 أشرطة	شريط واحد	شريط مجاني	أشرطة كاسيت

قمع المعلومات: كيف تجتذب زبائنك إلى علاقة مربحة طويلة الأمد مجاناً

		1000 دولار وأكثر	حتى 500 دولار	حتى 100 دولار	حتى 20 دولار
	ندوة مسجلة على شريط		مجموعة من شريطين		
نظام فعال	ندوة مسجلة على شريط فيديو	مجموعة من 3 شرائط فيديو	فيديو	شريط فيديو مجاني	فيديو
إجتماع هاتفي	خط مباشر للاستشارة		900 خط حي	[redacted]	هاتف
			900 خط برسالة مسجلة		
نظام فعال	تطبيقات	قرص مضغوط	قاعدة بيانات مباشرة	قرص مرن عيني	رقمي
	software	كتاب على القرص			
		قرص ليزري			
تدريب حسي (مادي)	ندوة في عطلة نهاية الأسبوع	ندوة ليوم واحد	ندوة مسائية	مقابلات مجانية	حي
	استشارة الزبون			خطبة مجانية	
				ندوة مجانية	
				استشارة مجانية	

الخلاصة: النشر إزاء نشر المعلومات

كثيراً ما يسألني الناس، «ما هو الفرق بين الناشر التقليدي وناشر المعلومات العصري؟»، أجيب، «الناشرون لا يفهمون الخلاصة». إنهم ينتجون منتجات المعلومات التي تكلف مابين 10 و50 دولار ـ كتب، أشرطة، فيديو ـ ولكنهم يتجاهلون الجزء من القمع الذي يُجنى فيه أكثر المال: المنتجات النهائية.

تخيل الناشر التقليدي وهو يحاول أن يجني الربح. تقوم بنشر كتاب وتبيع 10.000 نسخة. على الرغم من أن سعر مبيع الكتاب هو 25 دولار، فإن الناشر يحصل فقط على سعر الجملة، أو حوالي 50٪. مع ال 50٪ المتبقية ينبغي أن تدفع حقوق الكاتب (أحب هذا المقطع!)، تجليد الكتاب، العاملين، التحرير، المكان، الدعاية، التخزين ـ حتى يبقى بأحسن حال فقط بضعة من ال دولارات كمربح لكل كتاب. مربح 2 دولار لكل كتاب بـ 10000 كتاب يعطي ربما 20.000 دولار مربحاً صافياً. ليس كثيراً مقابل كل هذا الجهد.

الناشر التقليدي ينشر العديد من الكتب في السنة، يخسر المال على أغلبهم، ويأمل بالنجاح لبعض منهم ليجني مربحاً لطيفاً. يعاد نفس السيناريو في السنة التالية. النشر عمل قاسٍ. لا تريد أن تمتهنه.

الآن، دعنا ننظر إلى نفس العملية عندما ترى بمنظار ناشر المعلومات. إن هدف ناشر المعلومات هو بيع المعلومات بأكثر عدد ممكن من الأشكال، بأعمق ما يمكن في القمع لعصر أكثر مربح من فكرة وحيدة.

افترض أننا بدأنا ببيع نفس الـ 10.000 كتاب وجمعنا نفس الربع مثل الناشر التقليدي. بعد التسويق والنفقات، تجني بعض ال دولارات كمربح، بأحسن حال، عن كل كتاب. بالكاد يستحق التعب. ولكن، أنت لست ناشراً. أنت ناشر معلومات. كما ستتعلم حالاً، إن أهم وظيفة لناشر المعلومات هو

الحصول على أسماء وعناوين قرائك. في الحقيقة، الهدف الرئيسي لكتابك هو جذب الزبائن نحو قمعك.

بإبقائك هذا في الذاكرة، ترسل رسالة بريدية دقيقة للذين اشتروا كتبك الـ 1.000 تدعوهم فيها لحضور ندوة على مدى يومين. مقابل 300 دولار.

SSS
فطنة وحكمة
المال يتكلم، مالي أنا يتمتم

بإعادة إرسال الرسائل وبعض المتابعة مع المسوقين عبر أجهزة الاتصالات، فإن 10٪ تقريباً من الذين اشتروا كتابك سيحضرون واحدة من ندواتك أو يشترون أشرطة الكاسيت/ الفيديو المسجلة للندوة. هذا 1.000 شخص بـ 300 دولار، أو إيرادات إجمالية يبلغ 300.000 دولار. سوف تكون تكاليف البيع والبريد مرتفعة، ولكن ينبغي أن يبقى لك 100.000 دولار كمربح.

ولكن هذا ليس كل شيء. من بين هؤلاء الحضور الـ 1000، مابين 5 و10٪ سوف يرغبون بالحضور إلى دورتك التدريبية المتقدمة، الحسية، والمكثفة، والتي تبلغ كلفتها من 2.995 إلى 4.995 دولار. هذا من 50 إلى 100 شخص بـ 300 إلى 500 دولار، ينتج إيراداً إضافياً يبلغ 150.000 إلى 500.000 دولار. معظم هذا هو مربح صافٍ، لأن الفندق الذي ستختاره لتقديم برنامجك غالباً سيعطيك غرفة تدريب مجانية إذا نزل أغلب الحضور في الفندق.

SSS
فطنة وحكمة
عندما يكون المنتج متقناً، فإنه لا يجب عليك أن تكون مسوقاً عظيماً.
Lee Iacocca

أضف هذا إلى الـ 100.000 دولار السابقة التي جنيتها من الندوة لمدة يومين، سيكون مجموع مربح نشر المعلومات الصافي من بيع 100.000 كتاب بين 250.000 و600.000 دولار. قارن هذا مقابل 20.000 دولار الذي جناه النشر التقليدي وعندها ستصلك الصورة.

ما زلت متشككاً؟ حسناً، لنفترض أنني كنت متفائل جداً. خفّض أقل الأرقام حتى النصف. هذا يبقى 125.000 دولار. هل تتقبل هذا؟ وحتى أننا لم نضيف المربح الذي يمكنك جنيه ببيعك لمواد أخرى مثل برامج الكمبيوتر، استشارة، وكتب إضافية وأشرطة فيديو. والتي يمكن أن تضيف من 50.000 إلى 100.000 دولار أخرى إلى المجموع النهائي.

الآن يمكنك أن تتفهم لماذا أنا لست بناشر. لا تسئ فهمي. أنا أحب ناشري. أنا سعيد جداً أن الشركة سوف تكسب مربح صغير من كل واحد من كتبي. أتمنى أن تبيع مليون كتاب منهم. ولكن قلبي ليس مولع ببيع كومة من الكتب. إن قلبي مولع بالعلاقة طويلة الأمد التي أقمتها مع قرائي. دعني أشرح لك ذلك.

كيف تجد الزبائن وتحتفظ بهم

تذكر ما علمني إياه صديقي Mark Victor Hansen:

« هو أن تجد الزبائن وتحتفظ بهم»

المفتاح لإبقاء الزبائن في قمعك هو أن تطور علاقة طويلة الأمد معهم. إن الزبائن في قاعدتك البيانية هم ليسوا مجرد أسماء في الكمبيوتر. إنهم أناس حقيقيون، لهم احتياجات ومتطلبات متغيرة ومتطورة. إنهم غير متواجدين في عالم جامد حيث لا شيء يتغير. إنهم يواجهون باستمرار مئات من الخيارات الأخرى. تحتاج لأن تفعل كل ما يتطلبه الأمر لتبقيهم مخلصين لك... ولتبقيهم خارج أقماع منافسيك، لأن الأجر طويل الأمد أمر عظيم جداً.

إن أي مسوّق سوف يخبرك أن أكثر عمليات البيع صعوبة وتكلفة هي البيع إلى الزبون البارد (ذلك يعني الجديد) الذي لم يسمع بك من قبل ولم يجرب منتجك أبداً. أسهل وأرخص عملية بيع هي بيع زبون يشعر بالرضى.

إذا أردت أن تواجه وقتاً صعباً في عملك، إذا أردت أن تكون كل عملية بيع صعبة ومكلفة، إذاً ألعب اللعبة القديمة «قم بإيجاد الزبون الجديد». سوف لن تنجو في هذا الجو التنافسي إذا كنت مجبراً بشكل دائم أن تجد زبائن جدد. يجب أن تنتبه للزبائن الذين لديك الآن ـ واجعل من السهل عليهم أن يخبروا أصدقاءهم عنك.

ما مدى السرعة التي باستطاعتك أن تحول بها الفكرة إلى نقود؟

دعنا نراجع المهارات الأساسية الثلاث لناشر المعلومات:

إيجاد سمكة جائعة

ابتكار طعم لا يقاوم

إنشاء علاقات طويلة الأمد.

الخطوات السبع لبدء خطة العمل

بإبقائك هذه المهارات الثلاث في الذاكرة، دعنا نستكشف الخطوات السبع لخطة العمل لجعلك تكسب حتى 1.000 دولار يومياً في حقل عمل المعلومات بأسرع وقت ممكن.

الخطوة 1: اختر موضوعاً يوافق ولعك/ خبرتك.

إذا أردت النجاح في مجال عمل المعلومات لمدة طويلة، ينبغي أن تسوّق معلومات توافق ولعك وخبرتك. إنه من الممكن أن تسوّق لمعلومات أنت لست مولع بها. ولكنك على الأقل يجب أن تكون خبيراً بذلك الموضوع. بالعكس، إنه من الممكن أن تسوّق لمعلومات أنت لست خبيراً بها، لكنك على الأقل يجب أن تكون مولعاً بها. الأفضل، بالطبع، أن تكون خبيراً مولعاً.

في بعض الأحيان لا يقوم ولع/ خبرة محددة بجني الكثير من المال. لنفترض أنك مولع بمساعدة المشردين، آسف. ربما يتوجب عليك أن تجمع ثروتك في الحياة الأخرى. إذا أردت أن تجني مالاً جيداً الآن، يجب عليك أن تنتقي مواضيع تسير بنفسها إلى النمط الصحيح من الاقتصاد.

لحسن الحظ، هناك العديد من المواضيع لتختار منها. إليكم فقط لائحة جزئية:

خسارة الوزن

التغذية

العلاقات

الرياضة

الاستثمارات (أسهم، عقارات، أعمال المنزل، حماية الموجودات)

العمل (الإدارة، المبيعات، التسويق، الإعلان، الموظفين)

التطوير الشخصي

الشركة وإدارة الوقت

الإدمان بكل أنواعه

هوايات وجمع الأشياء

فنون الحرب

التحدث العلني

اللغات

الكمبيوترات

الخوف والقضايا العاطفية الأخرى

الإنترنت

التسلية

مهمتك الأولى هي أن تختار ولع أو خبرة تملك احتمال دخل مرتفع.

الخطوة 2: قم بإيجاد أكثر سمكة جائعة في البحيرة

هناك طريقتان أساسيتان لتكتشف إذا كان لدى الناس القابلية لدفع المال لقاء نوعية معلوماتك المختارة:

1 ـ اتصل بمضارب لائحة بريد. مضاربي اللائحة يكسبون عيشهم عن طريق تأجير اللوائح البريدية. إذا أخبرتهم عن نوعية المنتج أو الخدمة التي تسوّقها، يمكنهم إخبارك باللوائح التي يمكنك أن تستأجرها لتسوق معلوماتك. يتصرفون كاستشاري مدفوع الأجر. تدفع رسومهم من قبل مالكي اللوائح، لذا ليس لديك أية نفقات قبل اختيار لائحة لتستأجرها.

2 ـ احصل على نسخة من المعدل القياسي وإحصاء البيانات. إذا لم تكن سمعت بهذه المنشورات على الإطلاق، هذه المعلومة المفيدة ستساوي سعر هذا الكتاب بأكمله. في قسم الفهرس في معظم المكتبات الرئيسية العامة، يمكنك إيجاد نسخة من المعدل القياسي وإحصاء البيانات. في دليل هذه النسخة تجد قائمة بمنشورات الأعمال، مجلات المستهلكين، الصحف، لوائح بريدية تسويقية مباشرة، والإعلام المبثوث في شمال أمريكا وعالمياً. إنه منجم ذهبي للمعلومات إذا عرفت كيف تلقي الضوء على نفائسه. إذا كنت تخطط لتكون لاعب رئيسي، فسوف ترغب بزيارة موقع هذه النشرة وترى ما الذي سيشتريه لك مقابل اشتراك بقيمة 500 دولار. سوف تجده على www.srds.com.

لنفترض أنك تريد وضع إعلان مبوب في مجلة مكرسة لولعك/خبرتك. فإن دليل SRDS لنشرات الأعمال ومجلات المستهلك تدرج أسماء كل النشرات التي تتعامل بموضوعك، كاملة مع أسماء الأشخاص وأرقامهم.

لنفترض أنك تريد أن ترسل رسالة بريدية مباشرة للأشخاص الذين هم المهتمين بموضوعك. فإن دليل SRDS للتسويق المباشر يحتوي لوائح بريدية

لمشترين محتملين، حسب الموضوع، كاملة مع الرقم النهائي للأسماء على اللوائح ولائحة للمضاربين.

عن طريق استشارتك لمضارب أو دراستك لدلائل SRDS ، تحاول أن تعرف مجموعة أكبر من الزبائن المحتملين لمعلوماتك. إن الشخصيات المتواجدة في اللائحة يجب أن تطابق تلك التي ناقشناها فيما سبق: أشخاصك يجب أن يكونوا مدرسة كبيرة وقابلة للنمو لأسماك جائعة وجاهزة لتنطلق إلى نوبة إطعام.

إذا كان لديك قاعدة بيانات ممتعة عن زبائنك السابقين، ربما ينبغي عليك أن تختبر فكرتك الجديدة عليهم أولاً. ولكن إذا كنت تبدأ من الصفر، عندها يمكنك إما بناء قاعدة بيانات من زبائن محتملين أو استئجار لائحة. (عوضاً عن إيجاد والاحتفاظ بالزبائن، فإن أهم عمل يجب أن تقوم به كناشر للمعلومات هو أن تحافظ وتجدد قاعدة بياناتك باستمرار).

الخطوة 3: اكتشاف نوع الطعم الذي كانت أسماكك تراهن عليه

هناك طريقتين لعمل ذلك:

1 ـ غير مباشرة: تحديد أي طعم استخدمه الآخرون بنجاح.

2 ـ مباشرة: تحدث إلى الأسماك بنفسك.

دعنا نتحدث عن الرأي الأخير أولاً. إن هذا يدعى بحث حول السوق. فقط ما الذي يريده زبائنك المحتملين؟ هل سألتهم أبداً ـ اتصلت بهم هاتفياً؟ هل تحاول أن تبيعهم الذي يريدونه أو الذي تعتقد أنهم يحتاجونه؟ إسأل. إسأل. إسأل. قم بإيجاد تلك المعلومات الهامة لهم وكيف يريدون هذه المعلومات.

هناك مستويات عديدة للمعلومات. يجب أن تحدد أي مستوى للمعلومات يريده زبائنك.

هل يريدون بيانات أساسية؟ (أمثلة: عدد الرهنيات في لوس أنجلوس، أو عدد السيارات على الطريق السريع في ساعة الإزدحام)

هل يريدون معلومات مبدئية؟ (مثال: تقرير خاص عن السبب الرئيسي للسرطان عند النساء فوق سن 50 وكيف نمنعه).

هل يريدون معرفة عميقة؟ (مثال: نظام بيتي مدروس كامل يدور حول كيف تربي أطفالاً سعداء وأصحاء).

هل يريدون التدرب على المهارات؟ (مثال: برنامج تدريب حسي، اختباري لمدة خمسة أيام حول كيف تكون متحدثاً علنياً ناجحاً).

هل يريدون استشارة شخصية؟ (مثال: تدريب عبر الشبكة، حي، أو وجهاً لوجه حول كيفية استثمار مالك خاص في سوق الأسهم).

كم من المعلومات يريدون؟ كم من المال مستعدين أن يدفعوا؟ كلما كان مستوى المعلومات عميقاً، كلما كان المنتج أكثر كلفةً. كل هذه أسئلة هامة، وسوف يكون من الجيد أن تسأل هذه الأسئلة لـ 100 شخص قبل أن تنطلق.

للاقتراب غير المباشر، إليك سؤالاً هاماً: ما الذي كانت تراهن عليه الأسماك؟ من أين كانت مدرسة أسماكك تشتري معلوماتها؟ أي من ناشري المعلومات الآخرين كانوا قادرين على حل الشيفرة؟ إن هدفك هو أن تكتشف أهم مزودي المعلومات في مجالك. من هو الأفضل؟ لا بد من أنهم يفعلون شيء ما بشكل صحيح. ضع قائمة لأهم ثلاثة مزودين للمعلومات. هؤلاء الناس سيكونون منافسيك.

اتصل بكل واحد من أهم ثلاثة منافسين لك. تظاهر بأنك زبون محتمل. اطلب منهم أن يرسلوا لك نشرات بيعهم. قم بزيارة أهم موظفي مبيعاتهم ولاحظ كيف يحاولون البيع. ما هي الأزرار الساخنة التي يقومون بالضغط عليها؟ على أي المنافع يصرون؟ ما هي المظاهر التي يتباهون بها؟ اجمع معلومات. اشتر منتجهم. مزقه. ما الذي يجعله مميزاً؟ هل هي مسألة تصميم؟ هل هي مسألة تسويق؟ اكتشف نقاط قوتهم. ابحث عن نقاط الضعف. تحر أين يضعون إعلاناتهم وكيف حصلوا على قيادتهم. لاحظ كيف أن المنافسين الصاعدين الآخرين يغيرون على حصة السوق الخاصة بأهم ثلاثة شركات. كيف تقوم هذه الشركات الصغيرة بالنجاة؟ ما الذي يقولوه ليسحبوا الزبائن من اللاعبين الأساسيين؟ ما هو الوضع المناسب الذي يقومون باستغلاله؟ دع هذه المعلومات تغلي في رأسك.

كلمة حول المنافسة. في بعض الأحيان يبدأ المبتدؤون بما يشعرون أنه فكرة فريدة وبسذاجة يندفعون للبدء بعمل. سرعان ما يكتشفون أن هناك شخص آخر يسوق لهذا الفكرة مسبقاً ـ أحياناً بعنوان مشابه جداً ـ ويصابون بالخوف.

لتفهم أن هناك سوق ضخم للمعلومات وأنه، بواسطة الإنترنت، يتوسع. لا داعي لأن تصل إلى 10 ملايين شخص. أنت فقط تحتاج لجذب 10.000 شخص إلى قمعك وستكون قد نجيت بحياتك! إذا أرسل لك كل من هؤلاء الزبائن الـ 10.000 ما معدله 1.000 دولار تقريباً في غضون 10 سنوات، هذا يعني 10 مليون! عندما تقرأ الفصل 14 (حول الإنترنت)، سوف تتعلم كيف بسرعة يمكنك جذب هؤلاء الزبائن الـ 10.000.

$$$

فطنة وحكمة

الكتابة هي تحويل أسوأ لحظات المرء، إلى نقود.

J.P. Donleavy

الخطوة 4: قم بتصميم طعمك المميز.

اسأل قاعدة بياناتك المستهدفة ما الذي لا يعجبهم حول منتج منافسك. اسألهم ما الذي سيضيفوه إلى منتج منافسك لجعله ممتازاً. اسألهم ما الذي سيلغوه من منتج منافسك والذي ليس ضرورياً. اطلب منهم أن يصمموه تماماً بالطريقة التي يريدونه بها.

من هذا البحث، سوف تحاول أن تبتكر منتجاً منافساً، وما يدعوه Jay Abraham عرض فريد للبيع (USP).

ربما كان أفضل USP في غضون الـ 50 سنة التي مضت يعود إلى بيتزا دومينو.

بيتزا حارة، ناضجة تسلم إلى بابك في 30 دقيقة أو أقل ـ بضمانة.

ثاني أفضل USP ابتكر من قبل فيدرال إكسبرس:

عندما تريد الحصول عليه بشكل مطلق وتام بين ليلة و.

كان الناس على استعداد أن يدفعوا السعر مضاعفاً 50 مرة لقطعة بطابع من الدرجة الأولى ليستلموا بريدهم بشكل أسرع بثلاث مرات. فكر بذلك!

إن الـ USP هو وعد محدد تقطعه لزبونك. ما الذي تستطيع أن تعد به زبائنك حيث لا يستطيع منافسك أن يعد به؟

بالنسبة لندواتي حول سوق العقارات، فقد كان عرضي المميز للبيع هو «لا شيء في الأسفل». كان وعدي كالتالي:

أرسلوني إلى أية مدينة. خذوا مني محفظتي. أعطوني 100 دولار. وبغضون 72 ساعة سوف أشتري قطعة ممتازة من العقارات بدون استخدام أي شيء من مالي.

اليوم لقد توسع عرضي المميز للبيع:

مصدر من الشيكات في صندوق بريدك ـ في 21 يوم بدأ من اليوم.

أثناء جلسات تدريبنا، نطلع الناس كيف ينجحون ويكسبون مصادر متعددة للدخل في غضون أيام، لا شهور ولا سنين.

عندما يتعلق الأمر بعرض مميز للبيع، لا يمكنك أن تخطأ بالتأكيد على تسليم نتائج سريعة. تذكر، إن الناس كسالى. إذا كان لديهم الخيار بين السهل والصعب، سوف يختارون السهل في كل مرة! إذا كان لديهم الخيار بين السريع والبطيء، سوف يختارون السريع في كل مرة. إذا كان لديهم الخيار بين البسيط والمعقد، سيختارون البسيط في كل مرة.

الوقت هو أندر عملة للقرن الجديد. لا نحتاج إلى المزيد من البيانات. لدينا حتى الآن فيض من المعلومات. نحن ثملين بالبيانات. نحتاج لمعلومات للوقت. هذه أهم ميزة منافسة لديك: سهولة وسرعة النتائج.

يجب أن تقرأ الكتاب الكلاسيكي، التوضع: معركة عقلك، بقلم Trout كتاب عظيم. سوف يعلمك كيف تضع منتج معلوماتك David مقابل Goliath.

الخطوة 5: اختبر طعمك.

كما قلت من قبل، التسويق هو المفتاح. بعد تحديدك لعرضك المميز للبيع، عليك أن تبتكر إعلاناً يدفع الناس للتصرف!

يجب أن يؤكد إعلانك على الفائدة غير المحدودة التي يعد بها منتجك. العلاج السحري المذهل الذي يمكن أن تقدمه معلوماتك؟ في كتابه، Dr. Jeffery Lant لائحة من الفوائد غير المحدودة: *

---

* إن هذه اللائحة مستخرجة من كتاب Lant الممتاز حول تسويق المعلومات. كيف تكسب أكثر بكثير من 1.000.000 دولار: الكتابة، الطلب، النشر والبيع للمعلومات. ذكر في دعاية الغلاف، «هذا ما تحتاجه عندما تكون جاداً في جنيك مالاً كثيراً من الكتب، المنشورات، أشرطة التسجيل والتقارير الخاصة». أكثر من 500 صفحة من الصفحات المليئة

الاستقرار المالي

الصحة

احترام

اعتراف المجتمع والأنداد

الاستقلال

الإشباع الجنسي

الجمال/ الرغبة/ الجاذبية

يجب أن تعد الخطوط الرئيسية لإعلانك بفائدة غير محدودة بالإضافة إلى ما يميزك عن منافسك. يجب أن يتضمن جسم إعلانك أكثر ما يمكن من الفوائد الأخرى التي يمكنك وصفها في الفراغ المتبقي. معالم منتجك تأتي في الدرجة الثانية من الأهمية بالنسبة لإعلانك.

ما هو الفرق بين الفوائد والمعالم؟ المعالم تصف منتجك. الفوائد هو الذي يحصل عليه الزبائن عندما يستخدمون منتجك. عندما تتحدث عن منتجك، أنت تقوم ببيع «المعالم». عندما تتحدث عن النتائج، أنت تقوم ببيع «الفوائد».

بالمعلومات المنبثقة من ناشر معلومات جدي، ولكنه ليس رخيصاً. أقوم بعرضه في مخزن كتبي على الإنترنت مقابل 50 دولار www.multiplestreamsofincome.com أو اتصل بمكتبي على الرقم 8700 ـ 852 ـ 801.

كمثال، عندما تريد شركة طيران أن تبيعك تذكرة طيران إلى هاواي، هل يصفون لك نوع الطائرة التي ستسافر بها؟ هل يصفون لك كم هي المساحة عند قدميك؟ أو هل يدعونك ترى صوراً لأشجار النخيل، الرمال، والشمس؟ أشجار النخيل هي فوائد. المساحة عند القدم هي معالم. سوف تجتذب الشركة العديد من الناس للذهاب إلى هاواي بواسطة أشجار النخيل.

المعالم تخاطب العقل. الفوائد تخاطب القلب. المعالم تتعلق بالمنطق. الفوائد تتعلق بالعواطف. تتفوق العواطف على المنطق بنسبة 10 إلى 1. ربما يكون المنطق جزء هام من البيع .... ولكن بعد أن تكون قد ملكت عواطف الزبائن.

اكتب إعلانك المبوب. طعمك يجب أن يخفض إلى إعلان مبوب واحد من 25 كلمة أو أقل. يجب أن يبدأ بعنوان واضح متبوع ببضعة أسطر من النص. من الأفضل أن تقدم معلومات مجانية من خلال إعلان مبوب قصير. أنت تحاول فقط أن تجتذب الاهتمام. سوف تكسب العديد من الردود إذا وضعت رسالة مسجلة على مدى 24 ساعة ليستمع إليها الناس. إذا أردت الاستماع إلى رسالة لثلاث دقائق والتي من الممكن أن تدفع أحد ما ليطلب المزيد من المعلومات، اذهب إلى موقعي على الإنترنت وابحث عن هذه الكلمات: نماذج من رسائل مسجلة لمدة 24 ساعة. إليك مثال عن إعلان مبوب ناجح:

اكسب 1,000 دولار باليوم
كاتب مشهور يبوح بطريقة بسيطة
لكسب دخل غير محدود بالعمل
من المنزل. رسالة مسجلة لمدة 24 ساعة
خط مجاني 800 ـ 97
www.multiplestramsofincome.com

ضع إعلانك المبوب. بالاستعانة بـ SRDS ، اختر مجلة، صحيفة، ونشرة تقرأ من قبل نوعية الناس التي تحاول الوصول إليها. ضع إعلانك وانتظر الردود. الأشخاص الذين سيستجيبون هم حقل تجارب عمليتك التسويقية. اعرض أن ترسل لهم المزيد من المعلومات المجانية إذا قاموا بالرد على أسئلتك التسويقية الاختبارية. استخدم ردودهم لتصل إعلانك وعرضك.

اختبر المزيد من الإعلانات المبوبة حتى تجد إعلاناً يتفوق على أي واحد آخر بنسبة 3 إلى 1. ربما سيكون هذا الإعلان الذي سيحل الشيفرة. أنت تبحث عن إعلان بأقل تكلفة لتضعه ويجذب أكبر عدد من الردود. كل هذه الاختبارات تتم قبل أن تبتكر منتج معلوماتك. الذي تتعلمه من الاختبار قد يغير التركيز على المنتج النهائي. ليس من الجيد أن تقدم للزبائن زبدة الفستق إذا كانوا في الواقع تواقين للعسل. اكتشف ما الذي يريدونه واعطه لهم.

في الفصل 14، سوف أريك كيف يمكنك القيام بكل هذه الاختبارات مجاناً.

الخطوة 6: أطلق حملتك الدعائية بطريقة رئيسية.

حالما تجد طعماً ناجحاً، يمكنك إطلاقه للمئات المنشورات وآلاف الصحف في جميع أنحاء العالم. سوف يختلف كل منشور بنتائجه. يمكنك عندها اختبار نسخ أكثر من إعلانك ... صعوداً حتى إعلانات الصفحة الكاملة. ولكن في البداية ابدأ صغيراً. إذا لم يجد الشكل الصغير، فإن الشكل الكبير لن ينجح أيضاً.

$$$

فطنة وحكمة

المستقبل لا يحدث هكذا فحسب. إنه يبتكر.

– دروس التاريخ
Will and Ariel Durant

كمثال، لقد كانت إعلاناتي الأولية مبوبة. كلفتني ما يعادل تقريباً 25 دولار اليوم. ومن ثم انتقلت إلى إعلان صغير مصور (ما يقارب 3×5 انش)، والذي تضمن صورتي. كلفني ما يقارب 300

دولار لوضعه في صحيفتي المحلية. ما زلت أذكر كم كنت قلقاً لإنفاقي كمية كهذه من المال على إعلان واحد. فيما بعد انتقلت إلى إعلانات حجم ربع الصفحة. وبعدها إلى إعلانات بحجم نصف الصفحة. وأخيراً إعلانات بحجم كامل الصفحة، كل واحد منها يكلف آلاف ال دولارات. جذبت هذه الإعلانات مئات من الناس لحضور ندواتنا ...... ودخول قمعنا. سرعان ما أصبح هناك مئات الناس يحضرون ندوات عطلة نهاية الأسبوع بسعر 395 و495 للشخص. ولكن كل هذا بدأ بإعلان مبوب، بسيط غير مكلف.

بالتوافق مع اختبارك لإعلانك المبوب يجب أن تقوم بحملة للرسائل البريدية المباشرة. البريد المباشر أكثر كلفة ولكن أكثر تأثيراً بشكل كبير من أية طريقة أخرى تقريباً لأنه مزكز ـ يمكنك أن تضيق منطقة مجموعتك إلى شارع ورمز بريدي واحد. هذا يؤدي إلى شكل آخر من أشكال الإعلان: دعاية تلفزيونية لمدة 30 دقيقة (لقد ابتكرت 9 إعلانات تلفزيونية في السنوات الـ 20 الماضية، متضمنة أول إعلان مسجل، في أوائل الثمانينات)، الشكل الطويل للإعلان في الراديو لمدة 30 دقيقة (استخدم بنجاح من قبل Wade Cook من أجل ندواته عن سوق الأسهم)، البطاقات، وبالطبع، الإنترنت.

الخطوة 7: أضف نسخ أخرى من الحلقة 2 لمنتج معلوماتك الرابح.

حالما يصبح لديك إعلان رابح لمنتج رابح وقد أطلقت حملتك التسويقية، حان الوقت لبدء التخطيط للنسخ التالية من معلوماتك. إذا أعدت النظر في مخطط الحلقات الخمس للثروة في الجدول 2.12، سوف ترى أنه هناك أكثر من 20 طريقة لتبيع معلوماتك في الحلقة 2. كل نسخة مختلفة من منتجك سيكون لها مجال مختلف للسعر وسوف تصل إلى متلقين مختلفين تماماً. تماماً كما يختلف الذين يشترون الكتب المجلدة عن الذين يشترون الكتاب الورقي، كذلك كما يختلف الذين يشترون الأقراص المضغوطة عن الذين يشترون الشرائط المسجلة. لسعادتك، ربما يرغب بعض من زبائنك

بالحصول على معلومات بأشكال مختلفة ـ واحد للسيارة، واحد للمسجلة، واحد على جهاز الكمبيوتر، واحد لسهرهم في الليل، واحد في المكتبة، واحد قرب الهاتف وما إلى ذلك. إذا أحبوك أنت ومعلوماتك، سوف يرغبون بالحصول عليك بأكملك.

هناك المزيد من تسويق المعلومات من أن أستطيع تغطيته في هذا الكتاب. إنه في الواقع، دراسة مدى الحياة. مع ذلك هناك اختصارات. خدعات تعلمناها نحن الكتّاب. كلمات بإمكانه مضاعفة البيع. ربما بإمكانها.

$$$

فطنة وحكمة

أكثر شيء يحب الكاتب أن يكتبه هو توقيعه على ظهر الشيك.

Brendan Francis

أن تجعل هاتفك لا يتوقف عن الرنين. استراتيجيات تدفع بالناس لتترجى أن تقوم بالعمل معك (على الرغم من أن ذلك يبدو لك مستحيلاً الآن). وهناك شرك من الأخطاء لتتجنبه. بما أننا قد عرفنا بعضنا بشكل جيد، أتمنى أن تسنح لي الفر بأن أشاركك هذه المعلومات بشكل شخصي.

نصيحة أخيرة. هناك لافتة معلقة على حائط مكتبي تقول:

أجني المال عن طريق كتابة الكلمات.
كلما أكتب أكثر، أجني أكثر.
لذلك، اكتب 1,000 كلمة اليوم!

لقد قمت بحساب ذلك كلما كتبت كلمة على صفحة ... كهذه ... ووضعتها أمام القارئ، في النهاية أنا أجني 20 دولار على الكلمة. واحد. اثنين. ثلاثة. أربعة. خمسة. هاهي قد أصبحت 100 دولار. إذا أردت أن أكسب 1.000 دولار، يجب علي فقط أن أكتب 50 كلمة (500 كلمة تعادل 10.000 دولار، إلخ).

لماذا أكسب هذا القدر من المال لكل كلمة أكتبها؟ لأنه في كل مرة أكتب فيها كتاباً يحظى بأكثر المبيعات، يوضع في آلاف مخازن الكتب. في كل مرة كتاب يحقق المبيعات، لا أكسب نسبة مبيعات فقط (في المادة حولي 4 دولار لكل كتاب)، ولكن العديد من الذين اشتروا هذه الكتب يصبحون جزءاً من قمع نشر المعلومات الخاص بي. إنهم متأثرون بالنتائج لدرجة أنهم يخبرون الآخرين، الذين بدورهم أيضاً يشترون الكتب ويصبحون جزءاً من القمع. وهكذا دواليك. لذلك، كل كلمة أكتبها تنتج بالنهاية أن أحد ما سيرسل لي المزيد من المال - على الأقل 20 دولار مقابل كل كلمة واحدة.

إذاً كما ترى، أنا لا أصاب بتوقف الكتاب المؤقت. أبداً! كلما كان علي أن أتخذ قراراً حول ما إذا كنت أريد مشاهدة التلفزيون أو الجلوس لجهاز الكمبيوتر وكتابة كلماتي الـ 1000 اليومية، فإن كمبيوتري يربح دوماً.

إذا علمت أنه بالإمكانك أن تجني 20 دولار مقابل كلمة، ألن تكون متحفزاً لتكتب 1000 كلمة الآن حالاً؟ لماذا ما زلت تقرأ؟ ابدأ بالكتابة!

(ملاحظة: لقد قام كمبيوتري بعدّ الكلمات في هذا المقطع. يوجد هناك أكثر من 11.000 كلمة. لنرى... 11.000 مضروبة بـ 20 ... إن هذا جيد. جيد جداً).

الفصل الثالث عشر

الكتاب الجيد هو عصب الحياة القيّم بالنسبة لروح المعلم، مصان ومدخر من أجل حياة إثر حياة.

مقتبسة من اللائحة الموضوعة على باب غرفة المطالعة الرئيسية في مكتبة نيويورك العامة

موردك المالي التا منح الترخيص: التحول السريع للملكية الفكرية

في الفصل الثاني عشر، أخذتم فكرة عن مستثمري المعلومات ـ أولئك الذين يجنون المال عن طريق بيع الملكيات الفكرية. والمعلومات التي أنا بصدد مشاركتكم إياها هي الصيغة الأقوى والأصعب فهماً من صيغ الملكية الفكرية في العالم. إنها تدعى منح التراخيص (Licensing).

منح الترخيص. إن مجرد قول هذه الكلمة يجلب نظرات الحيرة من قبل الناس. العاملون في سوق العقارات يفهمونها. مسوقو الشبكات سمعوا عنها. لكن ما هو منح الترخيص بالتحديد؟ حسناً، حالما أجعلكم تدركون معناه، فسوف تلاحظونه في كل مكان. يجب أن أشكر صديقي العزيز كين كير Ken Kerr لتعليمي الأسرار الحقيقية لمنح الترخيص. كان كين مدير تصميم حدائق والت ديزني حول العالم، حيث كان واحداً من القوى

الأساسية التي كانت وراء الانطلاق الناجح لفرعي ديزني في ايبكوت وطوكيو. إضافة إلى ذلك فإنه قد لعب دوراً فعالاً في الابتكار والتسويق الناجح لبعض الشخصيات العائلية مثل السمورفس (السنافر)، الدبب المطاطية (غامي بيرز)، عنب كاليفورنيا الراقص، آن واندي الرثتين، وهذه بعض منها فقط. هذه المنتجات ولّدت مئات الملايين من ال دولارات من خلال إيرادات الترخيص.

الترخيص هو الشكل الأقصى للفعالية. هو أسرع، وأبسط، وأقصر مسافة بين فكرة ما في عقلك ومورد من الدخل مدى الحياة يتدفق إلى صندوق بريدك ... فما هو إذن؟

تاريخ منح الترخيص

لقد بدأ الترخيص على الأغلب كفكرة متأخرة منذ أكثر من ستين سنة مضت. اليوم، هو سبب لعشرات المليارات من ال دولارات من المبيعات في كل سنة. وفي هذه اللحظة بالذات، منزلك على الأرجح يضم دزينات من المواد المرخصة والتي أغنت مجموعات من الشركات والأفراد. وبالنسبة للغالبية، فإن الترخيص هو مجال عمل شركات كبيرة جداً وغنية - وليس لأناس عاديين مثلك ومثلي. لكن أغلب هذه الشركات كانت في بداياتها صغيرة جداً. من قال إنه لا أنت ولا أنا نستطيع أن نفعل الشيء ذاته؟ ربما آن الأوان أن تكون في الجانب الذي يتلقى الدفعات النقدية عوضاً عن الجانب المسدد لها.

لنعد إلى البداية. إنه عام 1928. هناك قطار متجه من نيويورك إلى لوس انجلوس يقل والت ديزني وزوجته إلى منزلهما عائدين من اجتماع علموا خلاله بأنهم قد خسروا حقوق ابداع فيلم والت، الأرنب أوسولد. كانت الأخبار مدمرة. بالنتيجة، لم يعد لديهم عملاً. لكن فأراً تائهاً في القطار يلهم والت بالوصول إلى فكرة جديدة. أراد والت أن يدعو إبداعه

الكرتوني الجديد باسم مورتيمر ماوس، إلا أن زوجته قد تغلبت عليه. فأصبح الاسم ميكي ماوس.

بهذه الفكرة، بدأ والت العمل مع أخيه روي في مرآب يتسع لسيارة واحدة على الجانب المعاكس من مسار الطريق في شرقي لوس أنجلوس حيث تطور عملهما إلى أن أصبح أضخم شركة تسالي في العالم. إن والت وأخاه روي أرادا أن يصبحا صانعي أفلام، لكن مهنة صناعة الأفلام ليست هي المورد الأكبر للمال بالنسبة لديزني هذه الأيام.

إن منح الترخيص بدأ بالصدفة، بالفعل. كفكرة متأخرة. أحد رجال الأعمال حاول الاستفادة من ظاهرة ميكي ماوس، قام بالتعرف على الأخوة ديزني وطلب إذنهم من أجل طبع صورة ميكي على 10000 علبة أقلام رصاص خشبية. تم منحه الإذن، وهكذا انطلق المفهوم المعاصر لمنح الترخيص. إن قسم ديزني لمنح التراخيص والتسويق أصبح أخيراً أكثر الأقسام ربحاً في ديزني. في البداية، كانت مبالغ الشيكات صغيرة، لكن التراخيص ما لبثت أن أصبحت مورداً أساسياً حيث بدأ ميكي بالظهور على قطارات ليونيل وعلى بطاقات السلع وفي الكتب الذهبية الصغيرة.

فطنة وحكمة

راجع بحذر لترى ما إذا تفوهت بأي كلمة.

لكن لم يطل الأمر حتى أدرك الأخوان ديزني منجم الذهب الذي لديهم. بقليل من الجهد أو المغامرة من طرفهما، استطاعا توليد موارد هائلة من الدخل. لنتحدث عن هذه الفعالية.

بالنتيجة، قام الأخوان ديزني ببيع رجل الأعمال الأول ذاك فقط الحق أو الترخيص للصق الصورة على واحد من منتجاته لتعزيز إمكانيات بيعه. قام رجل الأعمال بكل من التصنيع، التسويق، ومتابعة حركة المنتج من البائع إلى الشاري. فقد تحمل كل المجازفة، وأمن الأموال، وأرسل بكل بساطة

إلى والت ديزني رسماً مالياً عن كل منتج تم بيعه يحمل صورة ميكي. فكر في ذلك: بدون تصنيع، بدون تكاليف اعداد، بدون مخزون، بدون تكاليف مبيعات، بدون فرق للمبيعات، بدون تكاليف توزيع، بدون موظفين، بدون مخاطرة، بدون مال، وباستثمار قليل أو من دونه للوقت أو الطاقة. ومع ذلك هناك رقابة دائمة على نوعية المنتج. اليوم، هناك سلع بمليارات ال دولارات من ديزني يتم تسويقها عبر العالم، وكل ذلك انطلق من تلك الفكرة. إن ذلك الشكل الأقصى للفعالية.

باستخدام نفس المفهوم، في الستينات توصل أحد راكبي الأمواج من مواطني سان دييغو إلى فكرة تصنيع سترات سباحة لراكبي الأمواج - هذه السترات مصنوعة من مواد أكثر متانة من تلك المواد الرقيقة التي تصنع منها بدلات السباحة التي كانت شائعة في تلك الأيام. بدأ بنموذج أصلي تمت حياكته من قماش سميك. وكان شعاره عبارة عن عشر أصابع قدم متعلقة بحافة لوح ركوب الأمواج. وأطلق على صنفه الجديد اسم هانغ تن. لعدة سنوات، توسعت الشركة أكبر فأكبر حتى أخذت تصنع ألبسة خاصة بركوب الأمواج.

$$$

قطنة وحكمة

قاعدتا لوران بوفيت للاستثمار:

قاعدة 1£: لا تخسر المال أبداً

قاعدة 2£: لا تنسى أبداً القاعدة 1£.

وفي ذروتها، كان لدى هانغ تن آلاف الموظفين في عدة مصانع عبر جنوب كاليفورنيا. اليوم هذه المعامل لم تعد موجودة. هانغ تن تراجعت إلى بناء واحد فقط مع عدد قليل من الموظفين مقارنة مع الأيام الماضية. قد يبدو لك بأن الأمور لا تجري بشكل جيد. الأمر ليس كذلك. هذا العام ستجني شركة هانغ تن أكثر من 300 مليون دولار من عائدات الترخيص عبر العالم. وما الذي قاموا بترخيصه؟ فقط ذلك الشعار السخيف لأصابع القدم العشرة. إن صانعي الملابس عبر العالم يدفعون لهانغ تن عشرات الملايين وراء عشرات الملايين من ال دولارات فقط من أجل لصق شعار هانغ تن على القمصان وملابس ركوب الأمواج من كل الأنواع. لم يعد موظفوا هانغ تن يركزون

على صنع الملابس. فهم يركزون عوضاً عن ذلك على التأكد من أن النسخ لا تبتعد عن تصاميمهم. وكل هذا هو نتيجة الترخيص.

وباستخدام نفس المفهوم، دفع أحد هواة الكمبيوتر ويدعى بيل غيتس وشركته ذات الخبرة القليلة مايكروسوفت مبلغ 50000 دولار لشراء الحقوق الحصرية لبرنامج جديد للحاسب يدعى دوس DOS ، نظام تشغيل القرص للحواسب الصغيرة. كان ذلك عام 1979. لقد اتضح أنها كانت أكبر صفقة في الألفية. عندئذٍ قام غيتس بمنح رخص الحقوق غير الحصرية لدوس DOS إلى شركة IBM لاستخدامه في حاسبها الصغير الأول الـ PC لاحظ، بأنه لم يبعه إلى IBM ، بل قام بمنح رخصته إلى IBM كما منح الرخصة أيضاً لمصنعي نسخ IBM بكل تلك البساطة، القرار الثاقب هو السبب بأن القيمة السوقية لمايكروسوفت أكبر من القيمة السوقية لشركة IBM ولشركة جنرال موتورز، ومن أغلب مالكي الثروة الـ 500 الأوائل. من الصفر إلى المليارات في حوالي عشر سنوات. إن بيل غيتس هو أغنى مخلوق على الكوكب.

لو أنه باع فكرته لـ IBM ، لكان قد حصل على نصيب ضخم من المال نقداً. لكن بيل غيتس لم يكن مهتماً بالكميات الضخمة من المال النقدي ... فقد أراد مورداً مستديماً من الدخل. والطريقة الوحيدة لتحقيق ذلك هي من خلال الترخيص. فهو ليس مضطراً لصنع أي من الآلات الحاسبية المعقدة التي تستخدم برنامجه. فهو يبيع حقه فقط لإدخال برنامجه التشغيلي على كل حاسب تم تركيبه ـ وبعد ذلك عليه أن يبيع التحديثات لكل مالكي هذه الكمبيوترات. أعجوبة صغيرة أنه أغنى رجل في العالم. ذكي. ذكي حقاً.

S|S

فطنة وحكمة

الذي يأتي أولاً يحصل على المحارة،
الذي يأتي ثانياً يحصل على الصدفة.

باستخدام أشكال متنوعة من هذا المفهوم، نذكر أن مخترعاً قد تقدم من شركة ضخمة التستعيتات حاملاً معه فكرة جنونية لتحسين مبيعا الشركة. فقد أراد المخترع كمية قليلة من البنسات

مقابل كل مادة مباعة. لقد بدا ذلك معقولاً. لكن أول شركة اتجه إليها خذلته بشكل كبير. وبدون أن تثبط همته، قام بحمل فكرته ـ ملكيته الفكرية، مفهومه البسيط ـ ونزل إلى الشارع في مدينة نيويورك لتقديم فكرته إلى المنافس الأكبر التالي. بعد بحث موجز، استرعت الفكرة انتباه المدراء التنفيذيين في الشركة الثانية وقاموا بتوقيع عقد الترخيص مع المخترع. فمقابل فكرته سيقومون بدفع مبلغ قليل من البنسات لكل مجموعة.

النتيجة؟ في السنة الأولى، زادت الشركة إجمالي مبيعاتها بمقدار مائة مليون دولار. وقام المخترع منذ ذلك الحين بوضع عدة ملايين من ال دولارات في جيبه. مورد للدخل على مدى الحياة.

ما هي هذه الفكرة التي حققت لكل من الشركة والمخترع كل هذا المقدار من المال؟ هل سبق أن اشتريت عبوة من البطاريات؟ هل لاحظت أن بطاريات ديوراسيل تأتي مع جهاز اختبار صغير للبطارية وُضع على يمين البطارية؟ ديوراسيل كانت أول شركة للبطاريات قامت بتقديم هذا المفهوم. فقد كانت فكرة تستحق مئات الملايين من ال دولارات. وقد أُخبِرت بأن مخترع هذه الفكرة هو نفس الشخص الذي ابتكر الأساور المهدئة للمزاج التي شاعت في الستينات والسبعينات. هل تذكر تلك الأساور البلاستيكية التي تغير ألوانها بناءاً على درجة حرارة الجسم؟ بعد عدة عقود لاحقة، قام نفس الشخص باستخدام نفس التقنية الحرارية لتوليد مورد إضافي هائل من إيرادات الترخيص.

فكرة قديمة + تطبيق جديد + قوة الترخيص = موارد متعددة من الدخل على مدى الحياة

تطبيقات الترخيص

وماذا إذا لم تكن ديزني أو غيتس. ربما قد لا تملك حتى مرآب لتباشر منه. كيف يكون لكل هذا علاقة بك؟ تريث، دعنا نتناول المفهوم ونجعل النظرية تتغلغل إلى نفسك. ديزني وغيتس كانا ذات مرة فتيان صغيران. لم أنت لا؟ فكر في ذلك، وأنا، أيضاً، كنت فتى صغيراً. ولم يكن ذلك بالبعيد جداً. في الوقت الذي بدأ فيه غيتس بإجراء الإصلاحات على الحواسب دون وجود خبرة فنية، أنا بدأت بشراء العقارات. بعد عدة سنوات، بدأت بتعليم الآخرين كيفية شراء العقارات بدون خسارة. فحلقاتي الدراسية (السيمينار)، بدأت في قاعة صغيرة في فندق في بروفو، أوتا، ومالبثت أن بدأت تعقد في تجمعات سكنية في مدن رئيسية. وبدون معرفتي كنت أُراقَب. لقد كنت «الفتى الصاعد»، ومنافسيي في الحلقات الدراسية أرادوا أن يعرفوا كيف أقوم بذلك.

SSS

فطنة وحكمة

إنني أدين بالكثير، وليس لدي شيء، والمتبقي أتركه للفقير.

– آخر كلمات
France Rabelais

أحد هؤلاء المنافسين اتصل بي هاتفياً وقدم لي عرضاً لم استطع رفضه: دعنا نرخّص اسمك وفكرتك. دعنا نسوّق لك حلقاتك الدراسية. فحضورك لن يكون مطلوباً في الحلقات. فسوف ندرب ونعلم محاضري الحلقة الدراسية. وعندما تنتشر وتزدهر فإن كل ما ستحتاج لفعله هو قبض القيمة النقدية لحقوق الامتياز. ألن تقول نعم؟ وبعد السنوات الست التالية، وبجهد قليل أو بدون جهد من طرفي، أرسلت هذه الشركة لي ولعائلتي ملايين ال دولارات بشكل حقوق امتياز.

لم أدرك هذا في ذلك الوقت، لكني أصبحت مانح للترخيص، أضمن الحقوق لفكرتي مقابل رسوم صغيرة. على الرغم من أنني قد قمت باستثمارت ناجحة في العقارات، إلا أن ملكيتي الفكرية كانت منجم الذهب الفعلي.

SSS

فطنة وحكمة

ابداً، لا تستسلم ابداً، لا تستسلم ابداً.

Sir Winston Churchill

الثروة كانت في أفكاري، وليست في أشيائي. في المستقبل، كذلك ستكون بالنسبة لك. في كل يوم، ينتج عقلك آلاف الأفكار. بعض هذه الأفكار تساوي ملايين ال دولارات. كم فكرة تحتاج وتساوي ملايين ال دولارات؟ فكرة ديزني كانت ميكي. وفكرة غيتس كانت DOS وفكرتي كانت اللاخسارة. ما هي فكرتك؟ كيف تحول تلك الفكرة، ذلك الرأي، إلى مورد تدفق نقدي من خلال الترخيص؟

أولاً، يجب أن تؤمن بأن فكرتك هي جيدة تماماً كأفكار الشخص الذي يقف إلى جانبك. هنالك فكرة لديك، فكرة كبيرة، تنتظر أن تكلل بالفعل. فقط إذا كنت تؤمن بأنها تستطيع ذلك. تخلص من الاعتقاد بأن هذا النوع من الأمور يحدث فقط للأشخاص الأخرين.

الخطوة الأولى هي أن توسع إدراكك عندها تستطيع أن تبدأ برؤية نيات في كل مكان. وقريباً، ربما ليس هذا العام، لكن في النهاية إن عقد صفقة ترخيص لن تلبث أن تقع بين يديك كما حدث معي.

الملكية الفكرية محمية بالقانون:

لا أدعي بأنني محامي، وهذا التفسير قد لا يكون صحيحاً من الناحية التقنية. لكن إليكم ما هو. الأفكار، الصور، المعلومات، الأسماء، وجميع أشكال الملكيات الفكرية يتم حمايتها من خلال براءات الاختراع، حقوق النسخ، العلامات الخدمية، والعلامات التجارية.

في حال تم منح أفكارك حقوق النسخ، أو براءة اختراع، أو علامة تجارية، عندها يكون لك الحق بها ولا أحد غيرك يحق له استخدامها بدون إذنك. وبالتالي لكي يستطيع الآخرون استخدام أفكارك، فإنك تحتاج لمنحهم الإذن، أو الترخيص، لقاء رسوم متفق عليها، عمولة، أو حقوق امتياز.

الترخيص ليس معقداً جداً. فكل ذلك يبدأ بعقد اتفاقية بسيطة بين شخصين يرغبان بالعمل معاً: «أنا، روبرت ج. آلن، امنح الحقوق لـ جون سميث من أجل تسويق المنتج XYZ لفترة X من الزمن لقاء حق امتياز بقيمة X استناداً إلى الالتزامات التالية ... كذا، كذا، كذا،...». عندئذٍ، وتحت إشراف محامي مطلع والذي يقوم بإضافة العديد من التعليمات المقيدة، يأخذ عقدك بالترخيص شكله النهائي.

وهذا يجعلنا نتعرض للطرق العديدة لترخيص المنتجات.

الترخيص الخاص بالمشاهير

إن المشاهير المعروفين جيداً يقومون بإعارة اسمائهم إلى مشاريع متنوعة مقابل حقوق امتياز ورسوم. ففي أحد المرات دفعت إلى غاري كولنز مضيف برنامج حوار تلفزيوني مبلغ 50000 دولار بالإضافة إلى نسبة من إجمالي المبيعات من أجل استضافة واحد من مندوبينا. واليوم الذي تم فيه تصوير البرنامج كان يوماً طويلاً من العمل. (خمسون مديراً من أجل جهد نهار واحد، إن المشاهير يدفعون). غاري كان رائعاً، محترف حقيقي، وإنسان خارق. فقد غادر بعد أن أخذ رسم ضخم بالإضافة إلى موارد إضافية من الدخل من مبيعات المنتج. نحن كلانا قد ربحنا. فأنا اشتريت المصداقية المطلوبة وهو قد تاجر بشهرته من أجل موارد إضافية للدخل.

SSS

فطنة وحكمة

لو أن أحداً يعطيني فقط علامة واضحة! مثل فتح إيداع بإسمي في حساب مصرفي في سويسرا.

Woody Allen

في كل مرة ترى فيها أحد المشاهير يضع توقيعه على منتج، فإنك ستدرك بأن لذلك علاقة بالترخيص. وذلك موجود في أي مكان. اصغ إلى أصوات الممثلين المشهورين في أغلب الدعايات التلفزيونية أو الإذاعية، ولاحظ الأغنياء والمشاهير الذين صنعوا خطوط انتاج خاصة بهم - بدءاً من

بدلات جوني كارسون يليه ربطات العنق الملونة لـ راش ليمباف ثم إلى كولونيا مايكل جوردان. المشاهير يسهلون عملية البيع. وهناك المئات من المشاهير المتواجدين لمساعدتك في بيع منتجك مقابل رسم مالي.

الترخيص الخاص بالشخوص:

إن ميكي ماوس، باور رينجرز، غامي بيرز، وعنب كاليفورنيا الراقص هم جميعاً أمثلة جيدة.

كين كير، في مثالنا عن الترخيص، اكتشف وجود أشكال بلاستيكية زرقاء غريبة في محل للدمى في ألمانيا منذ عدة سنوات خلت. وأحضر بعض العينات إلى منزله فأحبها الأطفال بشكل كبير، عندها عرف بأنه قد وجد أمراً مربحاً. سافر هو وشريكه عائدين إلى أوروبا واستطاعا أخيراً أن يجدا المصنّع في بلجيكا. تم عقد صفقة لترخيص وتسويق هذه الشخصيات في أمريكا ... وتتمة القصة صنعت تاريخاً. فأنت تعرفهم باسم السمورفز (السنافر).

بالإضافة إلى أفلام الكرتون، فإن صور السنافر يمكن أن توجد على عدد كبير من المنتجات، وجميعها تنتج تحت ترخيص. والقائمة ليس لها نهاية: شراشف الأسرة، وجوه الوسائد، حقائب الغذاء، الترامس، الألعاب، مستلزمات المدارس، علب اقلام الرصاص، مماحي، أقلام الرصاص، الأقلام، الدفاتر المدرسية، القمصان، الألبسة الرياضية وألبسة أخرى، القبعات، اللصاقات الطبية، التقاويم، المفكرات، ربطات العنق، الأزرار، تماثيل الدمى الصغيرة، الفناجين، بطاقات التهنئة، والكتب الهزلية.

إن شركة كين كير لم تنتج أياً من هذه المنتجات. فهي ببساطة أعادت منح الترخيص المتعلق بالسمورفز إلى عدة شركات في شمال أمريكا والتي أرادت استخدام شعار السمورفز لتعزيز مبيعات منتجاتها. والنتيجة كانت مئات الملايين من ال دولارات في المبيعات وملايين ال دولارات لقاء رسوم الترخيص.

أين تجد أفكاراً مثل هذه؟ أنى سافرت، أبقِ عينيك مفتوحتين. لنفرض أنك اكتشفت فكرة كانت ستكتشف قريباً. فما الذي يمنعك من نيل حقوق تسويقها عالمياً؟ سيدهشك عدد الأعمال الأجنبية الناجحة التي تتوق للوصول إلى القمة والتي لديها استعداداً بأن تمنح حقوق التسويق مقابل هذه الميزة. فالسمورفز «السنافر» كانت ناجحة في أوروبا لأكثر من عشرين سنة قبل أن تظهر في أمريكا كان على أحدهم أن يتعرف على هذه الفكرة ويجلبها إلى هنا.

وبالحديث عن ترخيص الشخصية، أتساءل كم تدفع شركة متروبوليتان للتأمين على الحياة مقابل حقوق استخدام الشخصية الكرتونية «سنوبي» في إعلاناتها. فقد رأيتها في المجلات في كل مكان. «احصل على وثيقة متروبوليتان، إنها تدفع» نعم، أراهن بأن شركة متروبوليتان تدفع مبالغ كبيرة.

ترخيص المعلومات:

سبق أن نوهت كيف كسبت دخلاً عن طريق ترخيص حلقات بحث روبرت ألن. أي فكرة، مفهوم، أو معلومات متخصصة هي قابلة للترخيص. أغلب مبتكري المعلومات يهدرون ملايين ال دولارات لأنهم ببساطة لا يعرفون كيف يقومون بتوضيب وتسويق معلوماتهم بشكل مجموعات من منتجات المعلومات. خذ بعين الاعتبار أفكار استثمار المعلومات التي أطلعتك عليها في الفصل 12 وترخيص أفكار الكتاب الذين بدأ نجمهم بالصعود. راقب قوائم أفضل المبيعات واغتنم الفرصة باكراً. التقط المذنب وتعلق به.

هناك ترخيصاً للملابس، كما في شركة نايك سووش.

هناك ترخيص للرياضة، كما في حالة مايكل جوردون، تايغر وودز، وجاك نيكلاوس.

هناك ترخيصاً للاختراعات، كما في تجارة بطاريات ديوراسيل.

الربح من الترخيص:

هناك أربع طرق أساسية لتحقيق الربح في مجال الترخيص.

الطريقة الأولى: ابدأ من لاشيء من خلال فكرتك الخاصة.

ديزني خلق ميكي من الهواء. التقط فكرة من الهواء وابدأ. باستخدام هذا المفهوم، وضع شخصان يعملان في كراجهما عام 1988 أفكارهما (ملكتهم الفكرية) على ورق بشكل اسكتشات مرسومة بشكلٍ خشن بالأبيض والأسود. في عام 1991، هذا المفهوم البسيط تحول إلى واقع وولد 400 مليون دولار من عائدات الترخيص عبر العالم. هذه الفكرة والتي لا تبدو عقلانية بشكل كامل لكنها كانت مدرة للأرباح بالفعل، إنها تدعى سلاحف النينجا المراهقة. هل سبق أن سمعت بها؟ لقد سمع بها ابنك المراهق.

الطريقة الثانية: استخدم الترخيص لإضافة العديد من موارد الدخل إلى عملك الحالي.

كما في حالة شعار هانغ تن، فإنك قد تجد بأن لصق هذه الشعارات على منتجات الآخرين هي أكثر إدراراً للربح من تصنيع المنتجات بنفسك. وباستخدام هذا المفهوم، أضاف ترخيص الرياضة تيارات ضخمة من الدخل للحد الأدنى من الرياضات الرئيسية. فالمال لا يُجنى فقط من خلال بيع التذاكر للفعاليات الرياضية أو من خلال بيع حقوق مشاهدة هذه الفعاليات على التلفاز، لكن من خلال منح تراخيص لكرة القدم، البيسبول، كرة السلة، الهوكي، شعارات كرة القدم التي توضع على الملابس، التجهيزات، وطبع الشعارات على المنتجات. هذه صناعة تساوي عدة مليارات من ال دولارات. فالفرق الرياضية لا تصنع الملابس أو التجهيزات بنفسها. إنما تمنح ترخيصاً للآخرين لعمل ذلك.

فكّر بالأولمبياد. فلجنة الأولمبياد لا تصنع، ولا تسوق، ولا تحرك المنتجات التي تحمل شعار الأولمبياد. إنما تمنح ترخيصاً للآخرين ليقوموا بهذا ... وتقبض هي حقوق الامتياز. وكرجل أعمال مستقل، تستطيع أن تنال حقوق استخدام شعار الأولمبياد لتعزيز مبيع منتجاتك. لكن الوضع الأفضل أن تكون أنت مانح الترخيص، وليس الحائز على الترخيص.

الطريقة الثالثة: احصل على الترخيص لفكرة شخص آخر ونمِّها من لا شيء.

انظر إلى بيل غيتس، فنظام دوس (DOS) كان في الواقع برنامج لشخص آخر، حصل عليه غيتس مقابل مبلغ 50000 دولار واستغله بنجاح في شركة جعلت منه أغنى رجل في العالم. أترى، إن فكرتك التي تساوي عدة ملايين من الدولارات ليست بالضرورة أن تكون قد نشأت في رأسك أنت.

الطريقة الرابعة: استخدم الترخيص لإضافة عدة موارد من الدخل إلى مشروع شخص آخر.

هناك الآلاف من المشاريع في كل بلد في العالم بحاجة إلى أن تدرك فوائد الترخيص. سواء كانت تحتاج لترخيص منتجاتها الخاصة من أجل البيع (كالمخترع الأوروبي للسمورفز) أم تحتاج لترخيص أفكار أناس آخرين لتعزيز مبيعاتهم (مثل ديوراسيل). يمكنك أن تكون هذا الشخص الذي يقوم بتعليم هذه الشركات ويكسب موارد من الدخل كنتيجة لذلك.

هذا النوع من المنهج استخدم من قبل مستثمر للمعلومات حيث قام بتحويل فكرة مفيدة إلى ملايين ال دولارات كعائدات له ولزبونه. ووفقاً للقصة، هذا الرجل لفت نظره في جريدة تجارية أن أوركسترا سمفونية في نيويورك كانت تخطط لعرض أمسية موسيقية بعنوان مارلين، مكرسة لحياة وعمل الممثلة المشهورة.

كانت تلك هي الشرارة التي احتاجها. اتصل بمكتب المصو

يمتلك مجموعة نادرة من صور مارلين مونرو، ونال حقوق بيع اسم مارلين مونرو، ومنح ترخيصاً لإنتاج منتجات تتزامن مع الأمسية السيمفونية. ثم اتصل مع إدارة الفرقة السيمفونية وسألهم إذا كان بالإمكان أن تسمح له بإقامة معرض لصور نادرة لمارلين مونرو بالتوافق مع أداء الفرقة السيمفونية. ابتهجت الفرقة بالطبع لهذه الفكرة. الإعلانات المسبقة جذبت مالكين آخرين للصور النادرة، سمح لهم أيضاً بعرض صورهم في هذا العرض الخاص. تم الاتصال بالباعة لصنع سلع تجارية تتعلق بمارلين خصيصاً لهذا العرض ... تقاويم الصور، أوشحة، سترات، قمصان، أقلام، ومجموعة من السلع ذات العلاقة ـ وجميعها أنتجت تحت ترخيص من قبل المروج. زاد الإعلان من الإقبال الجماهيري بشكل كبير، تم بيع ما قيمته ملايين ال دولارات من سلع مارلين التجارية، والحد الأدنى كان موارد هائلة من عائدات الترخيص.

كيف يمكنك الوصل إلى ذلك انطلاقاً من وضعك الراهن.

دعنا نستكشف خطة بخطوات خمس للحصول على نقد من الترخيص.

الخطوة الأولى: اشبع عقلك بالتفكير كنقطة عبور.

ابدأ بالتفكير مثل بيل غيتس. يبدو أن كل لحظة من حياته العملية أنفقت بالتفكير بطرق يصبح من خلالها نقطة العبور التي يجب أن يجتازها الناس (مقابل رسم بسيط) للحصول على معلومات معينة. ربما أن هذا هو السبب أن اسمه غيتس (بوابات). فقد أصبح بشكل فعال نقطة عبور بالنسبة لعالم الكمبيوترات الصغيرة. وباستخدام نفس طريقة التفكير، فإن لدى غيتس الآن مكتبات واسعة تحوي أرشيفاً من الصور للفنون المشهورة من جميع أنحاء العالم. وهذه الصور تم تحويلها إلى رقمية، وعلى الناس الذين يريدون استعمالها أن يدفعوا لبيل مبلغاً صغيراً مقابل هذه الميزة. ومرة ثانية، يصبح نقطة عبور. إنه ينظم حلفاً استراتيجياً مع شركات الأعمال في كل أنحاء العالم. إنه يريد فقط جزءاً صغيراً من كل شيء يباع فعلياً. فهو يريد أن

يكون نقطة العبور. أنا وأنت يجب أن نبدأ بالتفكير مثل بيل. سأكون سعيداً فقط بواحد من واحد بالألف من صافي ثروته، ألن تكون كذلك؟

الخطوة الثانية: تظاهر بأنك شخص بارز يمنح التراخيص.

لتقم بلعبة عن طريق ملاحظة احتمال واحد للترخيص على الأقل في كل يوم. راقب ما هي المجالات الأكثر طلباً ومن هم الناس الأكثر حماساً. أقرأ الصحف والجرائد التجارية. عندما تكتشف مفهوماً أو فكرة واعدة، اسأل نفسك، «أتساءل ما إذا قاموا بمنح الحقوق عبر العالم؟» «هل ستظهر تلك الفكرة بشكل جيد إذا وضعت على قميص؟» «ما الذي يحتاجه هذا العمل ليكون بشكل فكرة قابلة للترخيص تمنح كلانا ثروة؟» «كيف باستطاعتهم الحصول على مزيد من الأرباح من خلال أعمالهم الناجحة؟» «هل سيحب الأطفال ذلك؟» «كيف يمكنني مساعدة أحدهم ليصبح مشهوراً ويجعل كلانا غنياً في هذه العملية؟» «كيف يمكنني تسويق هذه الفكرة إلى باقي أنحاء العالم؟»

الخطوة الثالثة: امض نهاراً في المكتبة المحلية أو في محل لبيع الكتب.

ربما تذكر مطلبي العام المشهور والخيالي:

أرسلني إلى أية مدينة، خذ محفظة نقودي.

أعطني سنداً بمائة دولار. وفي خلال 72 ساعة سأشتري

وحدة ممتازة من عقار دون استخدام أي من أموالي الخاصة.

تحدتني صحيفة إل. آي. تايمز لإثبات ذلك. ومع وجود مراسل إلى جانبي، اشتريت سبعة ممتلكات عقارية في خلال 57 ساعة. كانت خبرة تعلم عظيمة.

تحديت كن كير، المرشد في الترخيص، في وضع مشابه: أن يتم

SSS

فطنة وحكمة

أقصر طريق للقيام بعدة أشياء هو أن تقوم بشيء واحد فقط في المرة الواحدة.

Samuel Smiles

وضعه في مدينة غريبة دون وجود أية علاقات سابقة أو موارد، ليجد، ويفاوض، ويوقع صفقة ترخيص مربحة خلال 72 ساعة. وافق وأخبرني تماماً كيف سيقوم بذلك. قبل أن أعرض الحل الذي اتبعه، عني أسألك، كيف ستقوم أنت بذلك؟

هذا ما سيفعله: سيذهب مباشرة إلى الفرع الرئيسي للمكتبة العامة المحلية ويسأل أحد موظفي المكتبة أن يريه براءات الاختراع المحفوظة على فيلم. سيجد أن هناك الآلاف من براءات الاختراع، ويتم إضافة العديد منها يومياً. بعدها سيقوم بعمل فحص الفيلم لتحضير لائحة من هذه المنتجات، الأفكار، أو الاختراعات والتي يشعر بأن لديها احتمالات وإمكانات كبيرة. عندئذٍ، باستخدام رقم هاتف المخترع أو عنوانه المدرج في كتاب براءات الاختراع، فإنه سيتصل على الأقل بعشرة ممن اختار أفكارهم على أساس كونها مجدية. وحسب خبرة كين، فإن 9 من أصل 10 من هؤلاء المخترعين ليس لديهم وكلاء تسويق أو ترخيص وهم منفتحين جداً لمناقشة مثل هذا الإجراء. عندها سيلتقط أفضل خيار، ويقوم بالترتيبات من أجل حقوق الترخيص عبر العالم، ويوقع العقد.

إذا لم يكن قسم براءات الاختراعات مثمراً بالشكل الكافي، عندها سيراجع كين قسم الاستعلامات في المكتبة. أو يراجع الإصدارات السابقة من لائحة أفضل المبيعات في النيويورك تايمز. هناك دائماً على ما يبدو كتاباً وخبراء لم تتم الاستفادة من أهميتهم ويرغبون بمنح حقوق الترخيص لمنتجات المعلومات التي لم يتم تغطيتها في عقودهم الخاصة بعائدات النشر. إذا كانت المكتبة غير معروفة بشكلٍ كاف، فأي مكتبة رئيسية لبيع الكتب يمكن أن تتوفر فيها المادة المطلوبة لهذا التحدي. بطريقة ما أو بأخرى، شعر بأن 72 ساعة ستكون أكثر من الكافية.

بخبرة مثل هذه، تمكن كين من نيل حقوق التسويق بالبريد المباشر لكاتب مشهور ولعمله. وفي وقت قصير، دفع لهذا الكاتب أكثر من نصف مليون دولار رسوم ترخيص. وذلك لمصلحة كل من الفريقين.

الخطوة الرابعة: أوجد صانعاً أو صاحب ترخيص نهائي

في اللحظة التي ينال فيها كين حقوق الترخيص لبراءة الاختراع، فإنه سيبحث في السجل الأمريكي للصانعين، والذي يدرج أسماء جميع الصانعين تبعاً لنوع الصناعة. اعتماداً على هذه الفكرة، سيقوم بالاتصال مع الصانعين ويحاول جذب اهتمامهم لمنح عقد ترخيص.

على سبيل المثال، لنفرض بأن مفهومه تضمن تسويق قبعة للبيسبول تحمل شعاراً خاصاً. فالسجل يدرج أسماء أعداداً كبيرة من صانعي قبعات البيسبول .. كل منهم مع أقنية التوزيع الخاصة به المحددة مسبقاً. إذا كانت الفكرة مناسبة، المصنع يؤمن المادة الأولية، المخزن، تدفق الإنتاج، التوزيع، مع التوصيل الفوري لمئات المحلات.

الخطوة الخامسة: استمتع مدى الحياة بموارد شيكات الجعالة.

نعم، هذا النقاش هو تبسيط كبير لموضوع معقد جداً، كان غرضي هو لفت انتباهك إليه، وزيادة وعيك تجاهه، لزرع بذور الإمكانية حيث ستكون لمرة في حياتك قادراً على الاستفادة من الفكرة التي شاركتك بها هنا. إذا كنت ترغب بتقرير خاص مجاني، «الأسرار القليلة المعرفة في عالم الترخيص» لمؤلفها كين كير، فقط قم بزيارة لموقعي على الشبكة www.multiplestreamsofincome.com وسأرسل لك نسخة بالبريد الإلكتروني. أدخل الكلمة الدليلية كين كير.

إليك الأجوبة لبعض الأسئلة التي على الأرجح أنك تفكر فيها الآن.

س ـ ما هو أفضل وقت للحصول على ترخيص لتسويق منتج شخص آخر؟

ج ـ عندما لا يريدون مقابلاً باهظاً لقاء ذلك. تتقاضى ديزني اليوم حوالي 500 ألف دولار لقاء استخدام ترخيص معين لميكي ماوس، إضافة إلى 15 ٪ من إجمالي عائدات مبيع الجملة. وهذا واحد من أعلى المعدلات في الصناعة. فإذا تم بيع قميص بمبلغ 20 دولار، فإن تكلفة البيع الكلية هي 10 دولارات. يتقاضى ديزني 15 ٪ من الـ 10 دولار من تكلفة البيع الكلية، أو 1.50 دولار، في كل مرة يتم فيها بيع قميص. هذا بالنسبة لليوم. لكن لسنوات مضت، فإن رجل الأعمال الذي كان أول من حصل على هذه الحقوق لم يدفع شيئاً على الأرجح.

إن حقوق ترخيص دمى أطفال الملفوف تم عرضها على كين كير مجاناً. في ذلك الوقت كان المخترع ليسعد بأية مساعدة لإيصال لعبه إلى السوق. كين تجاهل العرض كأغلبية الآخرين في الصناعة. عش وتعلم. بعد عدة سنوات تلت قام بدفع 380 ألف دولار من أجل حقوق الترخيص لقاء جزء ضئيل من ترخيص دمى أطفال الملفوف.

لذلك، إنها فكرة جيدة أن تراقب النجوم الصاعدة. فهم عادة لا يعرفون قيمة ما لديهم وهم متلهفون لمزيد من العائدات الإضافية. في العديد من الحالات، يمكن الحصول على حقوق الترخيص لقاء لا شيء. والعائدات الجارية يمكن أن تكون 3 ٪ كحد أدنى إلى 10 ٪ كحد أعلى.

مع ذلك، من الممكن الحصول على موارد جيدة من الأموال من ملكيات غالية وهامة مثل باور رينجرز أو مثل الدمي ـ إذا كنت تملك مالاً نقدياً. لكن تذكر الصيغة الموجودة في كلمة مال Money حيث يمثل حرف N معنى لا خسارة، فهذا الحرف موجود لسبب وهو ابقاء المجازفات بالحد الأدنى. لا بد أن يكون هناك فكرة جيدة وغير مكلفة للترخيص في مكان ما..... وتكون من نصيبك.

س ـ ما هي الطرق الأخرى التي يستطيع بواسطتها مشروع قائم كسب مزيد من موارد الدخل عن طريق الترخيص؟

ج ـ لنأخذ مثالاً غير متوقع عن مكتب تحقيقات (L A لوس انجلوس). بعض مانحي التراخيص الحاذقين أقنعوا هذا المكتب الحكومي بترخيص سلع ـ قمصان، كنزات، ملصقات كبيرة، والطبشور الخاص برسم الحدود الخارجية حول الجثث الموجودة على الأرض، وغيرها كثير. هذه المواد أصبحت شائعة جداً. هل كنت ستعتقد إن مثل هذه الوكالة الحكومية الرهيبة يمكن أن تتحول إلى مورد نقدي داخلي واسع الانتشار؟

هل يمكن أن تقوم بالاستثمار بناءاً على هذه الفكرة؟ هل هناك مكاتب تحقيقات أخرى في العالم؟ قم بتغيير الاسم، انسخ الفكرة، وربما تكون موارد الدخل الناتجة لك. لا يوجد هناك ضرر في النسخ ـ طالما أنه لم يتجاوز الحدود القانونية. وفي النهاية، ألا ترى كم مطعماً للهمبرغر موجود؟

لنأخذ مثالاً آخر: غرفة التجارة في هوليوود. هل تعلم بأن علامة هوليوود الموجودة على تلة هوليوود هي علامة تجارية. وفي أي مكان توجد فيه هذه العلامة، يجب دفع رسم لغرفة تجارة هوليوود. والحال نفسه بالنسبة للنجوم في شارع المشاهير في هوليوود. لكنك لم تكن تعرف هذا، أليس كذلك؟

أخيراً، دعنا ننتطرق إلى مثال وهو مركز جولد الرياضي، حيث ستجد رجالاً ونساءً يهتمون بتنمية عضلاتهم في المدن الرئيسية في مختلف أنحاء البلد. إنني أدرك بأن أي ناد رياضي تقريباً يمكنه أن يصبح كناد جولد الرياضي مقابل رسم يدفع من أجل الاسم. على كلٍ، كل ناد رياضي مرخص يجب أن يبيع قمصان ومعدات رياضية عائدة لنادي جولد الرياضي، وهذا يؤمن عائدات ترخيص وتسويق هائلة للسيد جولد من خلال شبكته الوطنية.

س ـ ماذا عن منح الامتياز؟ هل منح الامتياز هو شكل من أشكال منح التراخيص؟

ج ـ نعم، لكن هنالك مزيد من العمل متعلق بهذا حسب رأيي. فمع

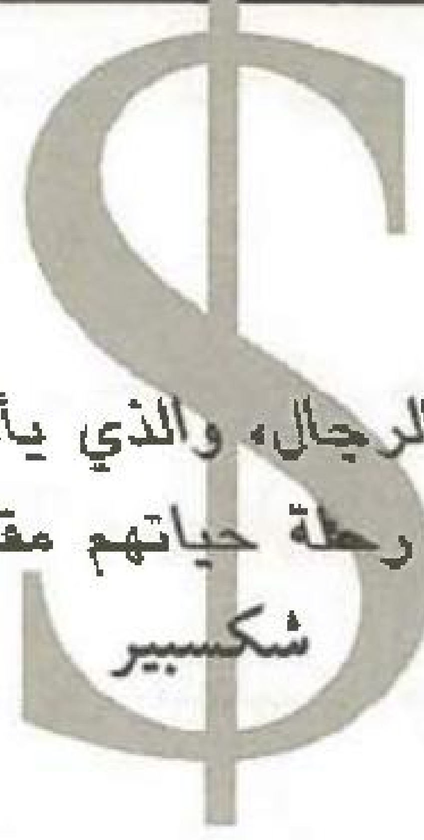
منح الامتياز، إنك ترخّص عملك الناجح مقابل رسوم منح الامتياز بالإضافة إلى نسبة من الربح الإجمالي. مورد دائم؟ نعم، الكثير من العمل، المجازفة، الجهود، الإدارة، الموظفين؟ عجباً، هل هذه شجرة مالية؟ لا. لا بد من وجود طريقة أسهل.

س ـ ماذا يحدث في حال لم يحمي الشخص (ذكر أو أنثى) نفسه عن طريق حقوق الطبع، والعلامات التجارية، وبراءات الاختراع المناسبة؟

ج ـ هل علمت أن أغنية عيد الميلاد لم تكن محمية بحقوق الطبع قبل أن تقوم امرأة ذكية بإجراء بحث وتكتشف أنها كانت ملكية عامة؟ تم منحها حقوق الطبع، وفي كل مرة يتم فيها الاستماع إلى هذه الأغنية على الهواء، يتم دفع عائدات إلى هذه الإمرأة الذكية. أو هكذا أخبروني.

هل كنت تعلم أنه في الستينات فشل البعض من شركات السيارات الأمريكية الكبيرة في الحصول على حقوق طبع وعلامات تجارية مناسبة من أجل شعاراتها في أوروبا؟ كانت تلك غلطة كلفت عدة مليارات من ال دولارات. اكتشف شاب جامعي مغامر الخطأ غير المقصود وذهب من بلد إلى آخر في أوروبا ليقوم بالإجراءات القانونية للاستحواذ على الأسماء. ومن أجل بيع سياراتهم في أوروبا، قامت شركات السيارات الأمريكية هذه بدفع الملايين له كرسوم ترخيص.

حسناً، لديك الترخيص موجود في قشرة الجوز (بين يديك). كما أسلفت الذكر، إن فكرة الترخيص ستسقط من السماء وتصل إليك في يوم ما. لنأمل بأن تكون واعٍ وأن يكون التوقيت مناسباً.



هناك مد وجزر في أمور الرجال، والذي يأخذ بالمد يقاد نحو الثروة .
مهملون هم الذين تبقى كل رحلة حياتهم مقيدة بالمياه الضحلة والبؤس
شكسبير

موردك المالي العاشر
الانترنت: ثروتك التالية
هي على بعد مجرد نقرة

الانترنت. كم من مرة سمعت تلك الكلمة هذا الأسبوع؟ ما كل هذه الإثارة حولها؟ هل الانترنت هو حقيقة، أم محكوم عليه الهلاك في مقبرة التكنولوجيا العالية؟

الانترنت هو حقيقة. وليس بدعة (أو موضة). إنه أعظم ابتكار ذو تأثير في مجال الأعمال في التاريخ. يمكنني الاستشهاد بأرقام حول كم من مئات الملايين من الناس هم على الخط أو يدخلون على الخط، لكن هذا الأمر يتغير بسرعة، حيث أنه في اللحظة التي تقرأ فيها هذه الصفحة فإن أي أرقام معطاة ستكون قديمة بشكل يسبب الإحراج. فالانترنت ليس فقط مجرد صورة أخرى على شاشة الرادار لدورة الأعمال، الانترنت هو موجة مد. يمكنك ركوب هذه الموجة نحو الثروة أو التحرك باضطراب تحت وطأتها.

هل لم تزل على الشبكة؟ إذا لا، أوقف القراءة في الحال واحصل على

ترخيص للدخول إلى الشبكة. إن ذلك بغاية الأهمية. امض قدماً لا أريدك أن تبقى في الخلف، وعندما تعود سأريك كيف تجنى المال من الأرقام الصفر والواحد.

إذا سبق أن حصلت على ترخيص للدخول إلى الشبكة، اقلع حاسبك في الحال فإننا سنمضي في رحلة على طريق المعلومات.

أولاً، لنقارن أدوات التسويق التقليدية مع التسويق عبر الانترنت لنرى حول ماذا يدور كل هذا الجدل.

التسويق التقليدي	التسويق عبر الانترنت
بريد بطيء (بطيء، مكلف، غير موثوق، مهدر)	البريد الالكتروني (سريع، رخيص، موثوق، فعال)
تكاليف بريد مرتفعة	لا توجد تكاليف بريد
وقت طويل للتسليم	وقت استلام آني
أسابيع عمل / ساعات عمل	365/7/24
محلي / مساحة جغرافية محدودة	كل العالم
محدود / يقلص قاعدة الزبائن	غير محدود / يوسع قاعدة الزبائن
مصاريف عامة مرتفعة	تقريبا لا يوجد مصاريف عامة
زمن فعلي، اتصال فعلي	زمن للتخزين والتحويل (لا متزامن)
زبائن عادية	زبائن أرقى، وأغنى، وأكثر ذكاء
زمن طويل للاستعلام	زمن آني للرد
ارتد ملابسك / اذهب إلى المكتب	ابق في المنزل بقميصك
تسويق جماعي	ودود، تسويق واحد بواحد
اندفاع / انتظار	اندفاع / إشباع آني
قديم، تقليدي	جديد، مثير، غامض
تسويق تطفلي (يتم مقاطعته)	غير تطفلي (الزبون هو الذي يبدأ بالبحث)
تسويق ذو بعد أحادي	تسويق تفاعلي ومتعدد وسائط الإعلان
الإعلانات تختفي بسرعة	الإعلانات تدوم بمقدار ما ترغب بذلك

التسويق التقليدي	التسويق عبر الانترنت
تكاليف دخول مرتفعة	تكاليف دخول منخفضة / مجال تشغيل هادئ
تكاليف فشل مرتفعة	تكاليف فشل منخفضة
تنطلق من موقع ثابت	تنطلق من أي حاسب في العالم
تحتاج إلى أن تكون مغامر كبير يملك المال الكثير	لا حاجة أن تكون شخصاً مميزاً، مع مال قليل أو بدونه
حواجز عالية للدخول	لا حواجز
مرئي بشكل كبير / عام	خاص / لا يوجد معرفة بالاسم بين البائع والمشتري
يحكم عليك من خلال عمرك، جنسك، مالك، مظهرك، عرقك	يحكم عليك من خلال مستوى تفكيرك
غير ممتع	ممتع

كما أسلفت في الفصل الرابع، التسويق هو عصب الأعمال، بدونه لن تصمد في العمل طويلاً. في العالم العادي (غير الالكتروني)، التسويق مرتفع التكلفة ... واحد من أكبر نفقات العمل في الواقع. لذلك إذا ارتكبت خطأً في تسويقك، فإن ذلك يعرض وجود عملك كله للخطر. الانترنت حقق ثورة في مفهوم التسويق، فقبل كل شيء قام بتخفيض تكاليف التسويق بشكل ملحوظ. حيث يتيح لك الوصول إلى زبائن جدد لقاء بنسات قليلة لكل ألف عوضاً عن مئات ال دولارات لكل ألف. والأكثر أهمية، أن الانترنت يدعك تعيد الاتصال والتفاعل مع الزبائن الجدد لمرات ومرات عديدة بدون تكاليف تقريباً. إن المزايا مذهلة.

بسبب مزايا التكلفة هذه، تقام الأعمال الجديدة على الخط المباشر بالملايين. يبدو بأن الحالة الرمزية للألفية الجديدة هو أن يكون لك صفحتك على الشبكة. لكن إذا أردت أن تجني المال من خلال الشبكة، فإن وجود صفحة لك على الشبكة هو مجرد بداية. فهذا يشبه حيازة لوحة إعلانات طرقية في منتصف صحراء نيفادا ... إذا لم يشاهدها أحد، يمكن أن تكون

كما لو أنها غير موجودة حتى، إنها غير مجدية.

إذا كانت كلمات العبور الثلاثة الرئيسية بالنسبة للعقارات هي الموقع، الموقع، الموقع، فهي تكون على الانترنت حركة المرور، حركة المرور، حركة المرور. إن مهمتك الأكثر أهمية هي قيادة السير نحو موقعك. إذا لم يكن لديك حركة مرور، فإن موقعك عندها ليس ذي قيمة. إنني أكرر: الصفحة على الشبكة بحد ذاتها هي لاشيء، حركة المرور هي كل شيء. فمن خلال حركة المرور أعني زيارة الموقع من قبل الأشخاص فكلما ازداد عدد الزيارات، ازدادت أهمية مكانك.

فكر بذلك على النحو التالي: قبل أن تصبح لاس فيجاس موقعاً رائجاً، كانت عبارة عن لا شيء غير بضعة أبنية وحيدة في منتصف الصحراء. ثم جاءت المقامرات وجذبت القليل من الأشخاص. واحتاجت الكازينوهات لجذب مزيد من الأشخاص، لذلك استخدموا بعض مقدمي الفقرات الترفيهية المشهورين وفتيات راقصات مثيرات. ازدادت حركة المرور. كما قدموا مأكولات رخيصة وأطعمة غير غالية. ازدادت حركة المرور أكثر. وأقاموا حلبات كبيرة للملاكمة، وتدفق الناس إلى المكان من جميع أنحاء العالم. ازدادت حركة المرور ثانية. أيضاً تمت إضافة مركز رئيسي للاجتماعات والمؤتمرات. اتسعت حركة المرور. ثم أضافوا مغريات للأطفال والعائلات. تفجرت حركة المرور. ومع تدفق حركة المرور (تحركات الأشخاص) عبر المدينة ازدادت أهمية كل شيء آخر في المدينة ... مواقع الشوارع التجارية، المكاتب، المطاعم، ومحلات المفرق. إعلانات الصحف، والحيز المخصص للإعلانات بالمجلات، الإعلانات الطرقية، وفترات الإعلانات في الإذاعة والتلفزيون - لقد ازدادت قيمة كل شيء. ولكن، إذا توقف تدفق حركة المرور، فإن الأبنية ستبقى خالية، ولن يكون هناك زبائن في المحلات، وسوف يغادر السكان. ستصبح لاس فيجاس مدينة أشباح. إن موقعك على الشبكة هو كمدينة متخيلة في منتصف

الصحراء. إذا استطعت جذب الناس إليه ـ حركة المرور ـ وتشجيعهم على العودة ثانية وثانية وأن يحضروا أصدقاءهم، عندها كل شيء على موقعك ستزداد قيمته بشكل ملحوظ. إنك تملك كل العقارات ـ الملكية الرقمية. إنك تملك المواقع التجارية ،

تكلفة الحصول على ألف زبون محتمل في مرة واحدة	
بريد مباشر	$330
صحف المدن الكبيرة	$ 31
التلفزيون	$ 16
الإذاعة	$ 7
المجلات الوطنية	$ 7
الانترنت	0.03 $ عن مجمل الشهر

المصدر: كيف تجني ثروة على طريق المعلومات الهائل، تأليف Canter and Canter

والمجمعات ومراكز التسوق والأبنية السكنية. إنك تملك التلفزة، محطات الإذاعة، الصحف، وكل لوحات الإعلانات الطرقية في زاوية كل شارع. بدون حركة مرور كل هذه الممتلكات تصبح بدون قيمة. مع حركة المرور يمكنك أن تستأجر كل هذه الممتلكات لقاء ثروة. كل ذلك متعلق بحركة المرور.

مع وجود هدف بناء حركة مرور في ذهنك، دعني أخبرك كيفية بناء آلة تسويق عبر الانترنت ـ آلة لا تقود حركة المرور إلى موقعك فحسب بل تدع الناس يدفعون مالاً في كل مرة يمرون به، هل أنت مهتم؟

عند هذه النقطة، سأعرفك إلى واحد من مرشدي الانترنت المفضلين لدي، دارين فالتر. أنا نفسي لجأت إلى دارين ودائرته الصغيرة من خبراء الانترنت لتدريبي كيفية إطلاق موقعي على الانترنت www.robertallen.com إنني أعتبر دارين مؤهل بشكل بارز لأن يكون مدربك في الانترنت لتتمة هذا

الفصل ... دارين، إنهم جميعاً معك. امض بذلك ...

شكراً، يا بوب.

إن اسمي هو دارين فالتر، وسأكون مدربك على الانترنت لنهاية هذا الفصل. إن الانترنت ليس معقداً كما يمكن أن يبدو، إذا كان علي أن أصف وظيفة الانترنت بأبسط مصطلحات ممكنة فإنني سأقول ما يلي: «الناس يدخلون إلى الانترنت ويبحثون عن مادة ... مادة معينة. إن وظيفتك الأولى هي إيجاد أشخاص يبحثون عن مادتك وأن تجعلهم يزورون موقعك على الشبكة من أجل شراء مادتك ـ مرة إثر أخرى».

كيف يمكن فعل هذا؟ روبرت آلن، أو بوب كما يرغب أن ينادى، بارز جداً في تلخيص كل مورد دخل بثلاث مفاتيح. إن النقاط الثلاث الرئيسية للنجاح بالانترنت هي عبارة عن تهجئة لكلمة «سام»:

س: وضع استراتيجية لانطلاقتك

أ: أتمتة كل شيء

التسويق من أجل الحصول على حركة المرور

·· ح الأول لنجاح الانترنت: وضع استراتيجية لانطلاقتك

قبل أن تبدأ بتشغيل آلة تسويقك على الانترنت، فأنت بحاجة لوضع استراتيجيتك بحذر فيما يتعلق بالمنتجات أو الخدمات التي تنوي تسويقها. الناس يقعون بعدة أخطاء شائعة عندما يحاولون أن يقرروا ماهو المنتج أو الخدمة التي يرغبون بالترويج لها عبر الانترنت. إن أغلب الناس ينتهون إلى اختيار منتج أو خدمة بناءً على أسباب خاطئة.

دعني أعطيك امتحاناً صغيراً. تظاهر بأنك تختار منتجاً ترغب بتسويقه

عبر الانترنت، ما الذي يجب أن يكون همك الأول؟ اختر من اللائحة التالية، وتأكد من صحة اختيارك لأنه في حال قيامك بالاختيار الخاطئ، فإن فرصتك للنجاح على الانترنت سوف تزول كلياً.

عند اختيار منتج أو خدمة لتسويقها عبر الانترنت، فإن همي الأول يجب أن يكون:

1 ـ التسويق لعملي المستقل عبر ا

2 ـ تحويل هوايتي المفضلة إلى عمل مزدهر.

3 ـ تسويق المنتجات التي تقدم لي ولعائلتي نتائج مذهلة.

4 ـ تسويق المنتجات والخدمات التي تفيد أكبر عدد ممكن من الناس.

5 ـ تسويق المنتجات والخدمات التي تحتاج إلى بيئة ملائمة معينة عبر الخط الالكتروني.

6 ـ تسويق المنتجات التي أثبتت نجاحها في التسويق عبر الخط الالكتروني.

7 ـ كل ما ذكر أعلاه.

على الرغم من أن أي من هذه الأجوبة لا يضمن النجاح، فإنك إذا اخترت رقم 4، 5 أو 6 ستكون على الطريق الصحيح. اكتشف ما يستهويك وإذا كان يتوافق مع هذه التصنيفات يمكن أن تحصل على منتج جيد.

وضع منتجاتك أو خدماتك المستقلة عبر الخط الالكتروني

لقد استشرت العديد من الأشخاص الذين حاولوا أخذ شركة أو منتجات حالية وتقليدية ووضعها عبر الخط الالكتروني. أغلب هؤلاء الأشخاص ابتكروا ببساطة بياناً لمنتجاتهم أو خدماتهم عبر الخط الالكتروني وتوقعوا لها أن تحدث نجاحاً كبيراً من خلاله. في أغلب الأحيان يصابون

بخيبة أمل. ثم هناك أولئك الذين يرغبون بتحويل هواية مفضلة أو خبرة إلى نجاح هائل لعمل عبر الخط الالكتروني دون القيام بأية أبحاث تسويقية لتحديد فيما إذا كان هذا المنتج يمكن بيعه عبر الخط الالكتروني.

على الرغم من إنني لن أثنيك أبداً عن اختبار فكرتك، إلا أنه من الصعب إرغام وتد مربع ليدخل في ثقب دائري. فعلى سبيل المثال، خذ حالة معالج أمراض تقويم العمود الفقري يدوياً، الناجح والذي يرغب بترويج عمله من خلال الخط الالكتروني. فبدلاً من إنفاق آلاف ال دولارات على التلفزيون، الإذاعة، الصحف، ودليل الصفحات الصفراء، قرر إيجاد الزبائن عن طريق الانترنت. وبدون أي تخطيط استراتيجي نراه ينفق الميزانية المخصصة للإعلانات خلال الأشهر الثلاث اللاحقة على تطوير موقع على الشبكة مثير وعالي التقنية مع كل ما يلزم للفت الأنظار إليه ليجد أن أغلب المهتمين كانوا من خارج الولاية أو من خارج البلد !

أو خذ على سبيل المثال عازف القربة المتحمس الذي كانت هوايته لمدة عشرين سنة هي العزف على مزمار القربة مع الاسكتلنديين في سياتل. فقد قرر استثمار مدخراته في موقع على الانترنت يبيع من خلاله مزامير القرب على الرغم من أنه يحتاج إلى بيع أربع مجموعات فقط من مزامير القرب لتغطية راتبه بالكامل، لكنه على ما يبدو لم يجد البائعين المؤهلين بالشكل الكافي لإنجاح هذا العمل.

هناك عشرات الآلاف من قصص الإخفاقات كهذه لكل موقع ناجح مثل eBay أو Buy.com وهي ببساطة ليست ضرورية ! إن وظيفتي كمدرب على التسويق عبر الانترنت هي مساعدتك في اكتشاف فكرة ستحلق عبر الانترنت وستظل تتوافق مع خبرتك ومع ما يستهويك. فمثلاً، لو جاء المعالج اليدوي للأمراض هذا إلي قبل انطلاقته، لكان من الممكن أن أجنبه دفع الكثير من المال من خلال إعادة تركيز جهوده. كان من الممكن أن اقترح عليه تسويق

كتاب عبر الخط الالكتروني موجه إلى هؤلاء الملايين من صانعي لوحات تثبيت العمود الفقري للأطفال الذين يعانون من آلام الظهر، أو لو أنه طور مجموعة أدوات ناجحة في عمل تقويم العمود الفقري لتعليم المعالجين الآخرين كيفية خلق ممارسة ناجحة. أو لعله من الأفضل، لو أنه قام بتطوير شبكة مرجعية وطنية يلجأ إليها المعالجون الآخرون، عندها كان يمكن أن يجني الكثير من المال من الظهور المصابة من كل أنحاء العالم.

من خلال التركيز على قدرة الانترنت، يمكن لهذا المعالج أن يضع استراتيجية لعمل قوي التأثير عبر الانترنت ليكمل عمله اليدوي. إن ذلك يمكن أن يولد مالاً كافياً ليحل محل دخله الحالي بشكل كامل. لكن من أجل عمل هذا، فإنه يحتاج إلى اكتشاف طريقة مختلفة تماماً لجذب الزبائن (المرضى) على أن تكون ذات انتشار واسع محلياً وأخيراً دولياً.

بالنسبة للشخص الاسكتلندي، فإنني ببساطة أنصح بأن يغير طريقة عرضه للمنتج لتشمل المواد التي يمكن أن تناسب الناس أكثر: الموسيقى الاسكتلندية، الكتب، وما يمكن تجميعه (طوابع ...) وبالإضافة إلى ذلك يستمر في بيع مزامير القرب كجوائز تقدم مع المنتجات. لا حاجة أبداً أن تتخلى عن حلمك ... لكن ربما قد تحتاج فقط إلى تعديل وتعزيز لرؤيتك لتشمل المزيد من المشترين المحتملين.

سوق العامة مقابل سوق المواضع اللائقة عبر الشبكة

استمعت إلى متحدث متحمس يدعى زيغ زيغلر يقول: «يمكنك أن تحصل على أي شيء تريده في هذه الحياة إذا ساعدت فقط بشكل كاف أناس آخرين في الحصول على ما يريدونه». هل تريد مساعدة القليل من الأشخاص، العديد من الأشخاص، أو ملايين الأشخاص؟ يمكن أن يكون من الممتع والمثير التعامل بالمنتجات التي تثير اهتمامك، لكن لن يكون هناك أي ربح في تسويق المنتجات غير المرغوبة من قبل قسم كبير من

السكان. إذا كان زبائنك المحتملين يشملون على الأغلب كل شخص على سطح الكوكب، فسيكون لك مزايا استثنائية عن كل الشركات التي تروق فقط لمجموعة مختارة من الزبائن.

إذا كان لا يروق لك نموذج سوق العامة، فإن ذلك حسن. العديد من المسوقين الأذكياء عبر الخط الالكتروني حققوا نجاحات لا تصدق في التسويق من خلال مواضع لائقة عرضها 2 أنش وعمقها 100 ميل. لكن ذلك لا يزال سوق للعامة، لكن مع تركيز معين. عندما يضيق مجال تركيزك أكثر، فسيكون لديك عدد أقل من الزبائن المحتملين. يجب عليك أن تستخدم تقنيات التسويق الهادف الأكثر تأثيراً وتركيزاً لتربح هذه اللعبة، ويجب أن يكون لموضعك عمق كافٍ. بمعنى آخر، يمكنك المضي سواء بشكل أفقي أو بشكل عميق. لكنه من الصعب للغاية أن تجني الأموال عن طريق خط إنتاج ضيق وضحل.

على كل فإن أفضل اختبار، هو تحديد هل المنتج أو الخدمة التي ترغب بعرضها يمكن أن تمضي بشكل جيد عبر الخط الالكتروني في الحال وما إذا كانت الاتجاهات ترجح احتمال استمرارها بشكل جيد في السنوات العشرين التالية. لماذا تدفع مرتين لقاء معلومات مرتفعة الثمن حول اختبار السوق يمكنك الحصول عليها مجاناً؟ الغبي يتعلم أو تتعلم من خلال أخطائه أو أخطاءها، في حين الشخص الحكيم يتعلم من خلال ملاحظة أخطاء الغير. هذه الحكمة تطبق على الانترنت. اكتشف عدة نماذج لأعمال ناجحة مرتبطة بما تود عمله، وحاول مضاعفة نجاحها. تأكد من حصولك على نصيحة خبير قبل معالجة الموضوع. فبعد كل شيء، سوف تتعايش مع هذا القرار لبقية حياتك.

نماذج ناجحة للأعمال عبر الشبكة

خلال السنة الماضية قمت بتفحص آلاف النماذج الناجحة من الأعمال

عبر الخط الالكتروني. ولكنني اكتشفت ثلاثة نماذج للأعمال والتي هي سهلة للغاية للبدء بالعمل وبإمكانها تحقيق نتائج مذهلة. فلو بدأت من نقطة الصفر، فإنني سأتأكد من اختيار العمل الأكثر قرباً في تطابقه مع واحد من هذه المفاهيم الثلاثة: تسويق المعلومات، تسويق الشبكة، أو برامج الدمج.

نموذج عمل ناجح عبر الشبكة رقم 1: تسويق المعلومات

المضي رقمياً

في كتابه الرائع، أن نكون رقميين، نيكولاس نيغروبونت، يناقش بشكل مقنع بأن العالم يتغير بسرعة من أشياء أو ذرات متحركة إلى وحدات رقمية أو أفكار متحركة. فأنت بدون شك تذكر كم يستغرق من الوقت إرسال كتاب بالبريد العادي. عندها خطرت لأحدهم الفكرة اللامعة بأنه يجب عليك أن تكون قادراً بشكل مطلق وإيجابي على الحصول على ذلك الكتاب في ليلة وضحاها. وهكذا ولدت شركة فيدرال اكسبريس. لكن الآن حتى شركة فيدرال اكسبريس تعاني من مشاكل متزايدة. الكتاب مصنوع من ذرات على هيئة ورق، تشغل حيزاً، ولها وزن، وهي مرئية، وتستغرق وقتاً ومالاً لتحويلها من مكان إلى آخر. ماذا يحدث عندما تحول ذاك الكتاب من ذرات ورق إلى وحدات في الحاسب ثم ترسل هذه الوحدات عن طريق خط الهاتف؟ هذه الوحدات لا تشغل حيزاً، وليس لها وزن، وهي غير مرئية، ويمكن أن تنتقل في ثوان بدون تكلفة تقريباً! مزايا التحول إلى الرقمية لا تصدق. الموسيقى، الوسائل البصرية، الوسائل السمعية، التلفاز، السينما، المعلومات، المجلات، الصحف، الصور، البريد. العالم يمضي نحو الرقمية بسرعة ورود الفكرة في الذهن.

لا يوجد حدود في عالم الرقمية، يمكنك القيام بالأمور وفق الطرق القديمة من خلال إرسال الكتاب عن طريق البريد العادي: تغلفه، تذهب إلى مكتب البريد للصق طوابع غالية عليه، ووضعه بشكل يدوي في صندوق ليتم وضعه في شاحنة - وحيث يتم التعامل معه (أو يساء التعامل معه) من قبل العديد من الأيدي البشرية، ثم يحفظ آخر الأمر عند حدود دولية ما ويتم تخليصه لقاء رسوم كبيرة قبل أن يتم تسليمه إلى صندوق بريد الزبون في بلد المقصد. أو يمكنك ببساطة ضغط زر على حاسبك وإطلاق الملف الخاص بكتابك بالبريد الإلكتروني، والذي يضيء دالاً على جاهزية الإنزال إلى حاسب زبونك عبر العالم. لا جلبة. لا فوضى. فحدود الوقت، المسافات، والمال تزول. في العالم الرقمي كان لدى الفرد قدرة استخدمت ذات مرة من قبل ثروة تخص 500 شركة. هل أنت مستعد لاستخدام هذا النوع من القدرة؟

خذ كل ما تعلمته حول استثمار المعلومات في الفصل الثاني عشر وطبقه على الانترنت. يحصل العديد من الأشخاص على معلومات حول نجاح هائل في التسويق عبر الخط الالكتروني، إن هذا العمل يتناسب بشكل خاص مع قدرة الشبكة.

لقد كان من الصعب بالنسبة لمستثمر المعلومات الدخول إلى عالم النشر. إن نسبة الحصول على كتاب يتم نشره عن طريق دار نشر تقليدية ضئيلة جداً. لكن على الانترنت المزايا لا تصدق. يمكنك أن تبدأ بدون وجود ناشر، وكيل، دار للطباعة، مخزون، مدير، مكتبة، مستودع، فريق مبيعات، مركبات للتوزيع، مكتب، أو موظفين. فهي لا تحتاج إلى مخططين.

دعنا نتفحص وندرس حالة افتراضية. لنفترض بأنك موجود مسبقاً في مجال عمل المعلومات ـ كمستثمر معلومات ـ تبيع نصائح عن كيفية استثمار الأموال في أسواق البورصة. فأنت لديك منهج للدراسة المنزلية يتكون من كتيب وستة أشرطة كاسيت تتضمن خبرتك ودراستك. ومن وقت لآخر، تقيم ندوة مناقشة عميقة مما يقود إلى بعض الاستشارات الخاصة. لديك ثلاث موظفين يعملون في مكتب صغير قرب منزلك، وكما في أغلب الأعمال، فإن تكاليف الإعلان والتسويق تشكل من 40 ـ 50 بالمائة من إجمالي قيمة إيراداتك. حيث تعرض إعلاناتك في صحف تجارية وتقوم ببعض الإرساليات البريدية المباشرة والمختارة. فقد جربت التلفزيون والإذاعة لكنك وجدت النتائج متفاوتة. إنك تعمل بجد، لكنك بعد دفع النفقات تتساءل إذا كان ذلك مجدياً. ومن حين لآخر، تتلهف لضمان راتب. واو! أوقف تلك الفكرة في الحال! فأنت تستخدم الانترنت من أجل البريد الإلكتروني، أبحاث الاستثمار، والسمسرة على الخط المباشر. لكنك تتساءل إذا كان بإمكانك استخدام الشبكة لزيادة أعمالك. هل الشبكة هي واقع؟ أم بارقة من الإثارة وستعود إلى العمل كالمعتاد؟ هاك سؤال أفضل:

هل سيكون عملك أكثر ادراراً للربح إذا لم يكن لديك نفقات بريد، تكلفة منتجات، أو تكاليف شحن؟ هل ستجني مزيداً من الأموال إذا استطعت أن تفتح مكتبك 24 ساعة باليوم، 365 يوم في السنة، بدون وجود لمكتب أو موظفين؟

نعم؟ حسناً، إليك وصفاً للانترنت.

بالعودة إلى دراسة الحالة الافتراضية. فبعد أن تختبر مزايا الشبكة، تقرر بأنك ترغب المباشرة بالتسويق عبر الانترنت. فقد حققت نجاحاً جيداً في تسويق مناهجك للدراسة المنزلية في العالم الواقعي. فقد كانت أداتك الأولية لجذب الزبائن إلى مركزك - إلى المولد الرئيسي الخاص بك. وفي اللحظة التي يدرس فيها الأشخاص موادك، حوالي 20 بالمائة سيطالبونك بخدمات أغلى ثمناً وأكثر ربحاً.

مع تكاليف طباعة كتيبك، ونسخ الأشرطة، المصاريف العامة، التسويق، والشحن، لا يمكنك تحمل بيع موادك بأقل من 50 دولار. لكنك في حال توصلت إلى طريقة لجعل مزيد من الأشخاص يقرؤون كتابك أو يستمعون إلى أشرطتك فإن ذلك سيدخل إليك قطعاً المزيد من الأموال.

مع إبقاء هذا في الذهن، تقرر بأنك تود محاولة التسويق عبر الانترنت. صديق لك ممن يعملون في شركة تصمم صفحات على الشبكة وافق على مساعدتك لتطوير صفحة غير مكلفة. ويساعدك لتسجيل اسم ملكية عن طريق اصطحابك إلى واحدة من صفحات تسجيل الملكيات: www.networksolutions.com ، أو www.register.com ، أو www.internet-crusade.com تدفع 70 $ لتثبيت اسمك على الانترنت لسنتين، عندئذ تمضي أسبوعين وليلتين تستعرض الشبكة لملاحظة كيف يقوم الآخرون بهذا العمل. تقوم بإلقاء نظرة على العناوين الكبيرة، جنرال موتورز، أمريكا اليوم، CBS . تزور موقع IBM ، وتقوم بإنزال بعض البرامج المجانية للدخول إلى البث الإذاعي، وتستمع إلى رئيس IBM يلقي كلمة في معرض تجاري كبير.

SSS

وحكمة

لبأ ما يكون الحد الاقل للمثابرة

Zig Ziglar

يدهشك سماع هذا الرجل يتحدث بصوته كما لو كنت أنت بذاتك هناك. تقول «يا للدهشة»، «هل أستطيع أن أضع أشرطتي عبر الخط الالكتروني وأدع الناس يصغون إلي كما أصغي أنا الآن إلى رئيس كة IBM؟».

علك تتساءل كم سيكلفك تحويل أشرطتك إلى رقمية .. على الأرجح آلاف. ثم تمر على صفحة الـ CNN على الشبكة وتقوم بإنزال بعض صور الفيديو الصغيرة لقصص الأخبار الحالية ... حرب في مكان ما، حوار رئاسي، وإعصار في الجنوب. يا للدهشة، تشاهد أفلام فيديو على حاسبك... ليست واضحة كما هي على التلفزيون ... لكنك تتساءل عن كيفية حصولك على فيلم فيديو تقدم فيه نصيحتك الأكثر قوة لجني المال. علك تتساءل كم يكلف تحويل صورتك إلى بيانات رقمية، على الأرجح آلاف. وحتى أنك لا تعرف ما إذا كان ذلك سينجح أم لا، لكن صديقك الفني يؤكد لك بأن صفحة على الشبكة تحوي عدة شاشات من البيانات هي غالية نسبياً. فهو يستطيع تحويل أشرطتك السمعية ولقطات الفيديو القصيرة إلى رقمية لقاء عدة دولارات. بعد أن يجري صديقك الفني مسحاً لصورك وصور منتجاتك المعلوماتية، عندها سيكون لك حضور مباشر عبر الانترنت، ويمكن وضع البقية «التي تقوم بتحضيرها» لاحقاً.

الآن تراه يسألك ما الذي تعرضه كمنتج، ما الذي تحاول بيعه، وما الذي ترغب بتقديمه مجاناً لجذب الأشخاص إلى موقعك على الشبكة؟ تقدمه مجاناً؟ إنك لست معتاداً على تقديم معلوماتك مجاناً - فأقل تكلفة لمنتجك هي 50 دولار وأنت بالكاد تصل إلى سعر التكلفة. لكن انتظر، فمناهج الدراسة المنزلية ذات الـ 50 دولار هي المولد الرئيسي لأموالك .... فهي تجذب الأشخاص إلى قناة معلوماتك المركزية. فأنت تجني أموالك

الفعلية من منتجاتك النهائية وحلقات أبحاثك. حيث تتقاضى فقط 50 دولار لموادك لأن هذا ما تتكلفه من أجل الإعلان، الطباعة، الإنتاج، والبريد. إذا انخفضت تكاليفك نوعاً ما يمكنك تخفيض سعرك. يمكنك مراجعة بعض الأرقام في عقلك.

SSS

فطنة وحكمة

احضر وكيل التامين للأرملة الحزينة شيكاً بقيمة مليوني دولار. تفحصت الشيك بعينين تملؤهما الدموع وقالت: «إنه ليسعدني أن أعيد نصف هذا المبلغ مقابل أن أرى جورج حياً اليوم».

لنرى، المعلومات الموجودة في الكتيب لن يكون من الصعب تحميلها إلى موقع على الشبكة ـ فهي متواجدة سلفاً كصيغة رقمية على الحاسب في مكتبك. إنها 75 صفحة من المعلومات الهامة، منظمة بجداول ورسوم بيانية دقيقة لطالما أخبرك زبائنك كم هي قيمة بالنسبة لهم.

إن أشرطة الكاسيت، حسب رأي صديقك الفني، يمكن تحويلها إلى رقمية وتخزينها في موقع على الشبكة (تماماً كرسالة رئيس شركة IBM) ويمكن أن تتضمن فيلماً قصيراً لك تقدم فيه بعضاً من أفكارك الهامة والمدرة للأموال.

وماذا بالنسبة للتكلفة؟ لنرى، لا يوجد نفقات طباعة للكتيب، والزبون المحتمل على الانترنت سيقوم ببساطة بإنزال كامل الكتيب على حاسبه / أو حاسبها ويطبعه عن طريق طابعة ليزرية عند الحاجة. لا يوجد نفقات شحن، لا توجد تكاليف شحن أو قد تكون قليلة. فكامل رزمتك التمهيدية ذات الـ 50 دولار تكاد لا تكلفك شيئاً لتسليمها مباشرة إلى من يرغبها. يا للدهشة، لقد بدأت ترى الإمكانات hassle bit.

تقرر أنت وصديقك تقديم الفصل الأول من كتيبك والشريط الأول من منهاجك مجاناً لكل واحد يدخل إلى طريق المعلومات، ومن أجل الحصول على باقي المادة يحتاجون فقط لتسجيل اسمهم لديك، وعنوانهم البريدي، وعنوان بريدهم الإلكتروني، ورقم الهاتف، مما سيسمح لهم بالدخول إلى

منطقتك المخصصة للأعضاء فقط. تقوم من خلال البريد الإلكتروني بإرسال رمز سري للمسجلين ليسمح لهم بالمرور إلى مادتك المفضلة. هؤلاء الذين يدخلون إلى مشاحنات ضئيلة إضافية للحصول على كلمتك السرية للعبور قاموا بتأهيل أنفسهم ليكونوا أكثر المهتمين بموضوعك. وهؤلاء هم من تبحث أنت عنهم ـ الجمهور المتحمس. ومجرد أن هؤلاء الجماهير المتحمسة لديهم وصول مجاني لمادتك لا يعني أنهم لا يرغبون بالحصول على نسخة مطبوعة من كتيبك، منشورة لدى محترفين وموقعة من قبلك، مع أشرطة الكاسيت ليسمعونها في السيارة. وبسبب أن تكاليفك للتسويق منخفضة جداً، يمكنك تحمل إعطاءهم خصماً على الانترنت... 29.95 دولار إضافية فقط للشحن والتسليم.

مع وضع هذه الخطط في مكانها، تطلق صفحتك على الشبكة. يمكنك الآن أن تفتخر بأنك أنت أيضاً موجود على الخط الالكتروني. لكن، تذكر، حصولك على موقع على الشبكة ليس هو الهدف، فالهدف هو جذب حركة المرور إلى موقعك. ستتعمق في هذا لاحقاً.

أولاً، دعني أشاركك النموذج الناجح الثاني لإطلاق عملك عبر الخط الالكتروني.

نموذج عمل ناجح على الشبكة رقم 2: تسويق الشبكة

خذ كل ما تعلمته عن تسويق الشبكة في الفصل الحادي عشر وطبقه على الانترنت. العديد من الأشخاص حققوا نجاحات ساحقة من خلال بناء تسويق فعال لأعمال عن طريق الشبكة عبر الخط الالكتروني. فهذا العمل يتناسب بشكل خاص مع قدرات الانترنت.

من المعتاد أن يكون من الصعب للغاية للمسوقين المبتدئين على الشبكة أن يقلعوا، فأول أمر تم تشجيعهم على القيام به كان عمل لائحة بأسماء 200 من أقرب أصدقائهم، وجيرانهم، ومعارفهم، ومن ثم الإلحاح عليهم

بالمغريات حتى يقوموا بشراء بعض المنتجات. لم يمر وقت طويل قبل أن يصبح هؤلاء المسوقين عبر الشبكة منبوذين من قبل الجيران ـ أعضاء نادي NFL ، لم يبق لديهم أصدقاء.

آن الأوان لإعادة عملية التسويق إلى التسويق عن طريق ا ـ. الأوان لإيقاف التحرش بأصدقائنا والبدء بإيجاد الأشخاص الذين يبحثون باهتمام عن الأنواع من المنتجات والفرص التي يجب أن تقدمها. فأنا أعتقد بشكل جازم بأن مستقبل التسويق عن طريق الشبكة هو من خلال الانترنت، وأولئك الذين تعلموا أن يطوروا الآن استراتيجية ناجحة للتسويق عن طريق الشبكة عبر الخط الالكتروني سوف يتجاوزون المنافسة بسنوات ضوئية.

إليك هنا دراسة سريعة لحالة تبين كيف يطبق هذا عبر الخط الالكتروني في الوقت الحالي.

لنفترض بأن لديك عمل للتسويق على الشبكة يتقدم بشكل مضطرب. فأنت تحب المنتجات ـ في الواقع أنت مغرم بها، لكن يبدو أنك لا تستطيع إيجاد شخص آخر مهتم بها مثلك. فوالداك يأخذان المنتجات من جانب الوفاء لك لا لشيء آخر. وقد دنوت من كل شخص تعرفه. لكن بعد أن يبدي الناس اهتمامهم ويوقعون، يبدو أن العدد يتضاءل بعد فترة. فمعدل شعورك بالإنهاك يصبح أسرع من النمو عن حدك الأدنى. يبدو أنك لا تحقق تسارعاً في أي مكان. أنت بحاجة إلى جرعة من الزبائن المتحمسين والمهتمين.

عندها تسمع عن أناس حققوا نجاحات كبيرة بواسطة بناء تسويق لأعمالهم عن طريق الشبكة عبر الخط الالكتروني. فتقرر أن تخوض غمار هذه التجربة بنفسك. تتصل بصديقك الفني، وقبل مضي وقت تقوم بالأعمال

عبر الخط الالكتروني في الموقع www.sucessfulpeople.com ومن خلال استخدام بعضاً من أفكار التسويق التي سأحيطك بها في بقية هذا الفصل تبدأ بجذب حركة المرور إلى موقعك. يأتي الناس - غالبية غريبة من كل أنحاء العالم - للبحث عن منتج وعن فرصة تتوافق مع ما تقدمه. لقد اعتدت على ملاحقة الناس لفترة، ومن الممتع أن تراهم يتوافدون إليك على سبيل التغيير. فأنت اعتدت على التعامل مع أشخاص لا يملكون الكثير من المال، لكن هذه الاتصالات عبر الانترنت هي أكثر دقة وهم لديهم المال ! فهذا كما لو أنك انطلقت عبر عروق من الذهب الخالص.

SSS

فطنة وحكمة

لكي تحب الذي تقوم به وتشعر بأنه هام – كيف يمكن لأي شيء أن يكون أكثر امتاعاً من هذا؟

Katherine Graham

لكن هذا ليس هو الجزء الأفضل. فباستخدام المزايا المؤتمتة للانترنت (والتي سوف أشارككم بها في هذا الفصل)، تجد بأنه لا حاجة لبذل أي جهد تقريباً من أجل قيامك بالتسويق. فمثلاً، عندما ينجذب الناس إلى موقعك ويطلبون مزيداً من المعلومات، يمكنك إرسالها لهم مباشرة ومجاناً. لا حاجة لإرسال المزيد من الأشرطة والأفلام عن طريق البريد العادي. ففي اللحظة التي ينقرون فيها على الزر طالبين مزيداً من المعلومات، عندها يقوم مجيبك التلقائي أوتوماتيكياً بإرسال رسالة بالبريد الإلكتروني بالمعلومات التي يبحثون عنها. لكن هذا ليس كل شيء، فمجيبك التلقائي يقوم بإرسال سلسلة من رسائل البريد الإلكتروني أتوماتيكياً محملة بالبيانات كل يوم لفترة أسبوع لاحق. الآن هذا هو التسويق.

جميع هذه الاتصالات جرت بشكل أوتوماتيكي - حتى أنك لا تدرك بأنها تجري. فزبائنك مشجعين لتفحص أشرطتك السمعية والبصرية المتاحة على موقعك لمدة 24 ساعة في اليوم، فهم يقرؤون قصص ناجحة لآخرين ممن ساعدتهم لخلق تسويق شبكي ناجح لأعمالهم عبر الشبكة. حيث

يتفحصون موقع شركتك على الشبكة ويزدادون تأثراً.

هؤلاء الزبائن ليسوا بحاجة إلى تواجدك ـ فهم يبيعون أنفسهم بشكل تلقائي. وكل هذا يمكن أن يحدث عبر الخط الالكتروني، بدون أن يكون هناك أي احتكاك مباشر من أي نوع. إذا كنت لا تحب مواجهة الرفض، عندئذٍ يجب أن تحب هذه الطريقة.

إليك حقيقة حاسمة. أنت تعرض عليهم مساعدتك لبناء تسويق أعمال شبكي عبر الانترنت باستخدام نفس الأدوات تماماً التي استخدمتها في إقناعهم. فأنت تعرض عليهم المشاركة بجميع استراتيجياتك القوية المتجددة والتي تملك الاحتمالات لخلق عرض دائم من الحلول الهامة. هذه الحلول يمكن أن تتدفق بشكل يومي من الانترنت لمدى العمر مجاناً. فهي لا تحتاج للتحرش بأي كان بعد الآن. حيث يمكنها بناء أعمال كبيرة تلقائياً، متعاملة مع عدد من الغرباء ـ شبكة متنامية من الزبائن السعداء من بلدان نائية حول العالم.

فالشركة تشحن كل المنتجات مباشرة إلى الزبائن الجدد المكتشفين من قبل زبائنك. فهم ليسوا مضطرين للتعامل مع أمور إدارة الأعمال التقليدية، المخزون، المحاسبة، المستودع، الأبحاث، تطوير المنتج، الموظفين، المصاريف العامة، الشحن.

ما زال هناك المزيد. جميع الاتصالات المتطورة ـ تدريب، دعم، إشراف ـ يمكن حدوثها مباشرة على الخط. سريعة، قليلة التكلفة، ذات فعالية.

الآن، إليك فكرتي عن نموذج أعمال ممتع.

قبل أن أشاركك كيفية إعداد النظام المؤتمت لخلق مثل هذا العمل، هناك نموذج أعمال ممتع آخر لتقوم بدراسته.

نموذج عمل ناجح على الشبكة رقم 3: برامج الدمج.

ماذا لو كان يمكنك الحصول على مخزن بيع كبير لك عبر الخط

SSS

فطنة وحكمة

اريد ان احيا كرجل فقير – فقط مع الكثير من المال.

Pablo Picasso

الالكتروني يسمح لك ببيع احدى المنتجات الهامة عبر الانترنت دون أن تزعج رأسك بإعداد موقع خاص بك على الشبكة؟ ماذا لو تم إعداد موقعك كاملاً مع صور للمنتجات ومع صيغ للطلبيات عبر الخط الالكتروني؟ ماذا لو كان نظام الموافقة لبطاقتك الإئتمانية وضع بشكل مسبق في مكانه المناسب؟ ماذا لو اضطررت إلى تقديم خدمة وتدريب محدد للزبائن واستطعت أن تمضي معظم وقتك في إيجاد مزيد من الأعمال؟ ماذا لو كان لك الحرية فقط لتسويق المنتجات واستلام شيك بالبريد بعد عدة أسابيع مقابل المنتجات التي تم شراؤها؟

حسناً، هذا البرنامج موجود ... ويدعى برنامج الدمج. فالمال الذي يتم توليده عبر الانترنت اليوم من خلال برامج الدمج هائل إلى حد لا يصدق، ويخبرنا الخبراء بأن هذا الاتجاه سيستمر بالانفجار لعدة سنوات تالية.

إذاً ما هو برنامج الدمج، ولماذا سترغب بأن تستخدم واحداً؟ برنامج الدمج هو الاسم المعطى للشركة التي تسمح للشركات المستقلة، والاتحادات، أو الموزعين بأن يحيلوا أعمالهم لشركة مقابل تقاضيهم عمولة. كما تعلمت في الفصل الحادي عشر، فإن أشهر برنامج دمج على الشبكة هو أكبر مخزن لبيع الكتب على الانترنت، Amazon.com ومن أحد الأسباب وراء النجاح الكبير لشركة أمازون هو كونهم من الطليعة التي قدمت برنامج دمج. دعنا نرى كيف يعمل.

لنفرض بأنك تريد أن تندمج مع شركة Amazon.com فأنت تسجل مع شركة أمازون كشركة مدمجة أو متحدة من خلال اللجوء إلى www.amazon.com عندئذٍ، وبمساعدة شركة أمازون، تقوم بإعداد مخزن Amazon.com لبيع الكتب الخاص بك. وعندما تبدأ بالترويج لعناوين الكتب

على موقعك على الشبكة، سيشتري زوارك هذه الكتب بناء على توصياتك. ومقابل عملك هذا، ترسل شركة أمازون عمولة بنسبة 5 ٪ في كل شهر لقاء عملك التراكمي. شيء جميل، أليس كذلك؟

حسناً، إذا كنت تعتقد بأن نموذج شركة أمازون فعال، انتظر حتى ترى بعضاً من برامج الدمج الجديدة الأخرى في السوق. وأنت لست مضطراً أن تكتفي ببرنامج واحد فقط. هناك الآلاف من البرامج المشابهة على الشبكة تقدم لك فوائد أكثر ديناميكية وفرصة لكسب مئات إذا لم يكن آلاف من ال دولارات شهرياً.

عدد الطلبيات باليوم	الدخل الأسبوعي المقدر	الدخل الشهري المقدر	الدخل السنوي المقدر	الدخل السنوي المقدر مع برنامجين مدمجين	الدخل السنوي المقدر مع خمس برامج مدمجة
1	$ 140	$ 600	$ 7,300	$ 14,600	$ 36,500
2	$ 280	$ 1,200	$ 14,600		$ 73,000
3	$ 420	$ 1,800	$ 21,900	$ 21,900	
5	$ 700	$ 3,000	$ 36,500	$ 73,000	$ 182,500
10	$ 1,400	$ 6,000	$ 73,000	$ 146,000	$ 365,000
20	$ 2,800	$ 12,000	$ 146,000	$ 292,000	$ 730,000

كم يمكنك أن تكسب؟ تصور بأنك تسوق منتج مدمج عبر الانترنت وتحقق ربحاً صافياً مقداره عشرين دولار عن كل وحدة مباعة من المنتج. وهذا الجدول المذكور أعلاه يقدر الدخول الافتراضية بناء على أرقام المبيعات اليومية، الأسبوعية، الشهرية، والسنوية*.

---

* هذا الجدول ببساطة يعطي عينة من العمولات وفق مجال دراسة الجدول نفسه. على الرغم من أن الدفعة 20 دولار لكل مبيع هي سائدة لبعض برامج الدمج الحالية في السوق، العديد يدفع أكثر أو أقل من 20 دولار لكل مبيع. هذا الجدول لا يجب

برامج الدمج الحديثة تزداد استخداماً على الدوام، وهذا مغرٍ للعمل بمجموعة من البرامج. وإحدى الخصائص المميزة لبرامج الدمج هي قدرتك على إدارة عدة برامج مدمجة بنجاح وفي وقت واحد. أيضاً، ولأن أغلب برامج الدمج تدفع عمولات على المنتجات المباعة فقط، فلا يوجد بشكل عام أي تصادم مع فرص الأعمال الأخرى والتي يمكن أن تسوق لها من خلال موقعك (أي. التسويق الشبكي وبرامج البيع المباشر).

العديد من مالكي المواقع على الشبكة يضعون برامج دمج على مواقعهم كنوع من العروض «بالجملة»: «بالمناسبة، هذه الخدمة متاحة في حال احتجت إليها ... وإليك هنا الارتباط المناسب». إن أغلب الناس لن يكون بمقدورهم التخلي عن عملهم اليومي بسبب تمويل واحد أو اثنين من برامج الدمج، مهما كان المبلغ الذي سيجنونه.

بعض الناس يمكن أن يكونوا قادرين على إدارة العديد من البرامج، لكن من الأفضل تأسيس مورد واحد أو اثنين فقط من موارد الدخل في وقت واحد ثم إضافة برامج إضافية عندما تكون قادراً على ذلك. تأكد من أن برامج الدمج التي اخترتها تكمل عملك الحالي أكثر من أن تقلل منه أو تصرف نظر زائري الموقع عنه.

من أفضل الأمثلة عن برنامج دمج ممتع هو ذلك الذي قمت بمساعدة روبرت آلن على تصميم موقعه الخاص www.multiplestreamsofincome.com وأفضل جزء فيه هو أنه مجاني. موقع روبرت متخصص باستراتيجيات بناء الثروات، والكتب، وبرامج التدريب السماعية، وبرنامج روبرت آلن الخاص عن حلقات البحث الجديدة لخلق عدة تدفقات للدخل بأربع أسابيع.

استخدامه لتوقع الإيرادات الفعلية. هذا التخطيط افتراضي خالص. برامج الدمج، كأي مبيعات مباشرة مرتكزة على العمولات، تعتمد على الأداء. إن عمولات المؤسسات محدودة بإمكانيات المؤسسة أو عدم إمكانيتها لتسويق منتجات الدمج بشكل فعال.

و بالإضافة إلى تطوير الموقع الخاص بك على الشبكة، وخلق منتجاتك للمعلومات، وإعداد الحسابات التجارية لبطاقات الإئتمان، وكل الأمور الأخرى لإطلاق عمل عبر الانترنت، يمكنك ببساطة أن تصبح شريكاً لروبرت آلن وتدعه يعالج التفاصيل. أليس من الممتع أن تجعل صانع مشهور للملايين يرسل لك شيكات كل شهر؟

برامج الدمج على الشبكة مازالت بعد في مرحلة الطفولة. عندما تنعم بخلاصة إبداع أذكى العقول في العالم، يمكنك الوصول إلى فرص يستطيع الناس الموجودون في العالم الحقيقي أن يحلموا بها فقط.

لكن تذكر، ولا أي من نماذج الأعمال الثلاث هذه يعمل بدون أتمتة وتسويق. لنستمر بتفحص المفاتيح الثلاثة لنجاح الانترنت. فالأول كان وضع استراتيجية لانطلاقتك. وهنا المفتاح الثاني.

المفتاح الثاني لنجاح الانترنت: أتمتة كل شيء

في الفصل الثاني من هذا الكتاب تعلمت عن صيغة (تركيب) شجرة النقد - تسعة خصائص من التدفقات النقدية عالية الربحية وخالية من المشاحنات. وإحدى هذه الخصائص هي إيجاد عمل لا يتطلب موظفين.

دعني أخبرك عن رجلك الآلي للتسويق عبر الانترنت. أدعوه سام.

فبدلاً من استخدام مجموعة من الموظفين لكي تتعامل مع المخزون، الشحن والاستلام، خدمة الزبائن، إدخال البيانات، وكل المهام المملة الأخرى التي يتطلبها امتلاك عمل ناجح - سام، رجلك الآلي للتسويق عبر الانترنت، سوف يهتم بكل هذه التفاصيل من أجلك.

سام لا يحتاج إلى النوم، أو الغذاء، أو إلى جليس أطفال. فهو لا يتذمر أبداً، ولا يدعي المرض بتاتاً، ولا يقوم بأي إضراب نهائياً. فسام

$$$

فطنة وحكمة

دائماً كنت أعتقد أن أفعال الرجال أفضل مفسر لأفكارهم

John Locke

يعمل لأجلك على مدار الساعة، سامحاً لك بقضاء مزيد من الوقت مع عائلتك، وأصدقائك، ومجتمعك، وهواياتك.

إن سام مفوض لتشغيل كامل نظام التسويق عبر موقعك على الشبكة، فهناك تيار ثابت من الحلول المؤهلة يتوجه في دماغه للاستجابة لقواعد البيانات المجمعة. فهو يقوم بتجميع المعلومات الهامة عن الزبائن المحتملين ومن ثم يقدم بشكل أوتوماتيكي منتجات أو خدمات مخصصة لكل فرد من الزبائن.

كل هذا يجري وراء الستار، بعيداً عن إدراكك. وفي اللحظة المناسبة بالضبط، حيث يكون الزبون في غاية الجاهزية، تتقدم بشكل شخصي وتضيف العنصر البشري حيث يمكنك أن تحصد اتصالاتك عبر علاقات من الثقة طويلة الأمد.

هذا يبدو جهد كبير، أليس كذلك؟ لكن هذا ما يحدث الآن عبر الانترنت.

إن الانترنت هو الآلة الأكثر نفوذاً وفعالية للتسويق من خلال الاستجابة المباشرة. ومن خلال مساعدة أجهزة الحواسب العادية، يمكن للمسوقين المباشرين أن يخلقوا آلة للتسويق عبر الخط الالكتروني لا تشبه الرجل الآلي سام. عندما تتعلم كيفية تسخير قوة هذا النظام، فإنك ستتقدم على المنافسة بسنوات.

هناك ثلاث أدوات أتمتة هامة ومطلقة تسمح لسام بالقيام بمعجزاته التسويقية الروبوتية: (1) برامج إحصائية متقدمة على الشبكة، (2) قوالب أوتوماتيكية للبريد الإلكتروني ومجيبات تلقائية، و(3) مخدمات اللوائح.

برامج إحصائية متقدمة على الشبكة

فكر بتلك الفترات الإعلانية التي تكلف ملايين ال دولارات والتي تعرض على الملأ في المدرجات الرياضية في شهر كانون الثاني من كل عام. في 60 ثانية، يتبخر 1 مليون دولار في الهواء. لا يوجد آلية لاتصال سريع وسهل المتابعة مع أي من الزبائن المحتملين. هؤلاء المعلنون يدفعون ملايينهم من ال دولارات آملين أن يلاحظها أحدهم. هل تعتقد بأن الشركة التي اشترت هذه الإعلانات في المدرجات الرياضية بملايين ال دولارات مهتمة بالحصول على عناوين كل الناس الذين راقبوا الإعلانات والذين اهتموا بالمنتج؟ تماماً ! فالشركة عندئذٍ تعيد تركيز جميع ميزانيات إعلاناتها على هذا الجمهور القليل والعالي المؤهلات فقط وتترك إنفاق المال على أولئك المشاهدين غير المهتمين أو غير المؤهلين (كباقي الـ 500 مليون فرد الذين راقبوا الألعاب في المدرجات الرياضية).

هذا النوع من تعقيدات التسويق متاح الآن عبر الانترنت. عندما يدخل الناس إلى مجال بحثك، يتركون أثراً لا يمحى جاعلاً إياك عارفاً بالضبط متى وصلوا، ومن أين جاؤوا، وكم من الوقت بقوا، وما الذي قاموا باستعراضه، وما الذي قاموا بشرائه، وإلى أين ذهبوا بعدما غادروا، وكم مرة يكررون عودتهم.

ما هو نوع المعلومات التي يتطلبها المسوق الماهر؟ هل تستحق ثروة! ليس فقط بالمال الذي يمكن أن تجنيه ـ إنما بالمال الذي يمكن أن توفره من الإعلانات غير الناجحة.

عندما تجهز موقعك على الشبكة بخدمة استضافة على الشبكة أو مزود خدمة على الانترنت (ISISP) واحد من أول أسئلتك يجب أن يكون، «ما مدى درجة تعقيد إحصاءاتك على الشبكة؟»

أياً كان المستشار الذي تختاره لإرشادك حول إطلاق موقعك، تأكد من

وصولك إلى حزمة إحصائية عالية على الشبكة. فمثلاً، يجب أن تكون قادراً على تتبع نتائج أي ترويج تقوم به على الشبكة أوتوماتيكياً ـ ليس فقط مقدار حركة المرور الذي يولده وإنما، والأكثر أهمية، مقدار المبيعات الذي يحققه.

قوالب أوتوماتيكية للبريد الإلكتروني ومجيبات تلقائية

إن واحداً من تأثيرات التسويق عبر الخط الالكتروني يكمن في قدرتك على استخدام بريد الكتروني يعتمد على نظام إدارة الاتصالات للمتابعة مع الزبائن. كل اتصال روتيني مع زبون يمكن ويجب أن يكون مؤتمت ومنظم. وعندما يردك طلب مشابه من زبائن آخرين، يمكنك أن ترسل لهم رد مصاغ مسبقاً بالحال.

وحسب ما قاله أحد الكتاب، «مع القوالب الجاهزة، أصبحت مركز إرسال مدهش يديره شخص واحد، قادر على أن أقوم في خلال دقائق ما يستغرق مكتب تقليدي أياماً، وحتى أسابيعاً، لتحقيقه. هذه الإنتاجية تقود إلى زيادة في الربحية، وزيادة في الربحية تجعلني منظم اتصال سعيد جداً بالفعل»*.

العديد من الطلبات الروتينية على المعلومات يمكن معالجتها عن طريق مجيب تلقائي ـ برنامج كمبيوتري يرسل أي رد بالبريد الإلكتروني (أو سلسلة من الردود) تقوم بتحديده. فمثلاً، عندما يطلب الناس معلومات منا حول فرص التسويق عبر الشبكة، يرسل لهم مجيبنا التلقائي سلسلة من سبع رسائل خاصة مكتوبة ومحملة بالبيانات بالبريد الإلكتروني على فترة سبعة أيام من الزمن. أولى رسائل البريد الإلكتروني هذه ترسل مباشرة بعد أن يتم استلام الطلب. لهذا تأثير «أرسل الرد وهم متحمسون».

* بريد إلكتروني الدورادو، د. جيفري لانت، ص 64.

في الواقع، إن واحداً من المنافع الرئيسية للشبكة هو أن تقصر إطار الوقت بين الاتصال الأولي والبيع النهائي. في العالم الواقعي، هذه الفترة يمكن أن تكون أسبوعين أو ثلاثة. فعلى سبيل المثال، لاحظ ثغرة المبيعات في التسويق عبر الشبكة لإعلان مبوب في العالم الواقعي:

اليوم الأول، قبل الظهر اتصالات متوقعة حول إعلاناتك المبوبة. يتركون رسائل على آلة المجيب الآلي.

اليوم الأول، بعد الظهر ترد على الرسالة وتدع رسالة على جهاز المجيب الآلي للزبون.

اليوم الثاني، بعد الظهر لا يوجد رد من الزبون، فتضع

اليوم الثالث، بعد الظهر مايزال لا يوجد رد من الزبون، لذلك تدع رسالة ثالثة.

اليوم الرابع، قبل الظهر الزبون يرد على اتصالك، تاركاً رسالة على جهازك المجيب الآلي. إشارة على اتصال!

اليوم الخامس، بعد الظهر تتصل أخيراً مع الزبون وتعرض إرسال معلومات إليه.

اليوم السادس، قبل الظهر ترسل المعلومات بواسطة طرد بالبريد العاجل.

اليوم الثامن، بعد الظهر تتصل مع الزبون للتأكد من استلام المعلومات ومراجعتها. الزبون مشغول جداً.

يعدك بمراجعتها في عطلة نهاية الأسبوع. فتضع موعداً لفترة ثلاثة أيام من الآن.

اليوم 11، بعد الظهر الزبون لم يراجع المعلومات بعد.

اليوم 12، بعد الظهر الزبون يسر من المعلومات لكنه يطلب معلومات إضافية.

اليوم 13، قبل الظهر ترسل مزيداً من المعلومات عن طريق البريد العاجل.

وهذا يجري لفترة أسبوعين آخرين. وفي النهاية، يرفض الزبون برنامجك. فقد استغرقك ذلك حوالي ثلاثين يوماً، عشرة اتصالات هاتفية، معلومات مرسلة بطرد بالبريد العاجل، وعدد من الليالي الضائعة الأخرى من المتابعة لتحصل على الرفض. أنا أقول، إذا كنت ستحصل على الرفض، دعنا نكتشف ذلك الآن. ونوفر على الجميع كثيراً من الوقت والمال. إليك كيف تجري العملية عبر الانترنت.

اليوم الأول، الساعة 9 صباحاً الزبون يطلب معلومات.

اليوم الأول، الساعة 9:01 صباحاً المعلومات ترسل بالمجيب الآلي للبريد الإلكتروني.

اليوم الأول، الساعة 10:37 صباحاً الزبون يراجع بريده الإلكتروني. يسر من المعلومات. يرسل بريداً إلكترونياً مع عدة أسئلة خاصة.

اليوم الأول، الساعة 12:19 مساءاً تراجع بريدك الإلكتروني. ترسل نموذجاً للرد مصمماً خصيصاً للتسويق في ذهنك.

اليوم الأول، الساعة 4:12 مساءاً الزبون يتفقد البريد الإلكتروني. لكنه مشغول جداً ليتمكن من الرد.

اليوم الثاني، الساعة 9 صباحاً المجيب التلقائي يرسل أول نموذج للمتابعة مصمم لتحفيز الزبائن للعمل.

اليوم الثاني، 9:45 صباحاً الزبون يتفقد بريده الإلكتروني. ويقرر معاينة موقعك على الشبكة ويقوم ببحث ما. يمضي 25 دقيقة من التجوال للبحث المخصص والمركز في موقعك. يشاهد لقطات الأفلام، ويصغي إلى

سمعيات حقيقية، ويقرأ التعليقات، ويعاين موقع الشركة على الشبكة. ليقنع نفسه.

اليوم الثاني، 10 صباحاً يرسل بريداً إلكترونياً يطلب فيه إجراء اتصالاً هاتفياً.

اليوم الثاني، 11:15 صباحاً تتفقد بريدك الإلكتروني. تتصل بالزبون، الذي سر برسالتك، لكنه بحاجة لمناقشتها مع زوجته. تحصل على عنوان بريد الزوجة الإلكتروني وترسل بريداً إلكترونياً للزوجة تقدم فيه نفسك.

اليوم الثالث، 9 صباحاً المجيب التلقائي يرسل رسالة متابعة ثانية إلى الزبون، والذي تأثر بمضمون الرسالة والتذكرة المستمرة لتسويقك الفائق البراعة.

الزبون يرسل بريداً إلكترونياً يؤكد فيه مناقشته مع زوجته (والتي بحثت أيضاً عن موقعك ووافقت). فهم جاهزون للاستمرار.

في مثالنا عن العالم الواقعي، كانت العملية غير مباشرة - المكالمات، مكالمات هاتفية مسائية، من يريد ذلك؟ في مثالنا عن الانترنت، العملية لا تتطلب مجهوداً على الإطلاق، فهي في الواقع تقوم بالبيع للزبون. وحتى لو كان قرار الزبون سلباً تجاه منتجاتك، فالرفض سريع، سهل، ورخيص.

كما يقول بيل غيتس في «القيام بالعمل بسرعة الفكرة»: «قم بالإصرار على تدفق الاتصالات عبر البريد الإلكتروني، وحوّل كل العمليات الورقية إلى عمليات رقمية». كلما اتبعت هذه النصيحة بسرعة، كلما أصبحت أغنى. القوالب والمجيبات التلقائية ستساعدك للوصول إلى ذلك.

مخدمات اللوائح:

في الفصل الثاني عشر تلاحظ العبارة التالية:

أنت لا تحتاج للوصول إلى عشرة ملايين شخص.

أنت فقط تحتاج لجذب عشرة آلاف زبون متحمس
إلى قناتك المركزية وستبدأ رحلة حياتك!

هذا يبدو كإدمان ـ لكن دعني أثبت صلاحيته من خلال رواية قصة حقيقية. مؤخراً، كان هناك رجل أعمال شكوك (لنسميه بوب) تم عرض مقدرات الانترنت عليه. واحد من أصدقاء بوب (لنسميه دافيد) جاء لزيارة بوب في مكتبه. وباستخدام حاسب بوب، دخل دافيد بكلمة عبور إلى الشبكة. ثم طبع رسالة صغيرة بالبريد الإلكتروني يعرض فيها بيع واحد من برامج بوب السمعية بخصم 40 ٪ إلى أول ثلاثة أشخاص سيستجيبون للبريد الإلكتروني. وكحافز إضافي، عرض دافيد عدة إعلانات مبوبة في «مخزن دافيد عبر الانترنت». أرسل البريد الإلكتروني إلى حوالي 1500 مشترك برسائل الانترنت المجانية والتي صممت قبل تسعين يوماً فقط. وعندما راقب بوب ودافيد شاشة الحاسب، أول طلب جاء بالبريد الإلكتروني جاء بأقل من دقيقة لاحقاً. وقبل أن يغادر مكتب بوب كان هناك 14 طلبية أخرى.

كل هذا تم بدون إنفاق بنس واحد من تكاليف التسويق. أكد دافيد لبوب أن هذا يحدث بشكل دوري، وأفضل رد استلمه لعرض مشابه ولّد 11 ألف دولار في يوم واحد.

ما الذي يجعل هذا النوع من التسويق ممكناً؟ مخدم لوائح. فمخدم اللوائح هو برنامج قواعد بيانات للحاسب يلتقط اسم كل شخص موجود على قاعدة بيانات بريدك الإلكتروني. كل شخص في هذه اللائحة طلب استلام المزيد من اتصالات البريد الإلكتروني من طرفك. (وهذا يتعارض مع مادة زائفة غير مغرية). لذلك، عندما ترسل بريداً إلكترونياً إلى الأسماء المدرجة على مخدم لوائحك، وتبث الرسائل في الحال إلى كل شخص في آن واحد.

لقد حفزتك لبناء قائمة تضم عشرة آلاف اسم. التسويق هو عبارة عن لعبة أرقام. إن أية نسبة، وإن كانت صغيرة جداً من أية مجموعة مؤلفة من

أفراد سوف تهتم برسالة تسويق مستهدفة معينة. لنفرض بأنك تعرض منتج معلوماتي بمائة دولار. فما هي نسبة الردود التي تحتاجها من لائحة عامة تضم عشرة آلاف اسم لتضع ابتسامة على وجهك؟ إن منتجك هو رقمي، لذا تكلفتك تقترب من الصفر.

إذا استجاب شخص واحد فقط من ألف، سيكون لديك عشرة زبائن. وعشرة أضعاف المائة دولار هو ألف دولار. هل ترى كيفية كسب ألف دولار يومياً هو أمر واقعي تماماً؟ المفتاح هو لائحتك، وكلما كانت لائحتك أكبر كلما كان من الأسهل لك أن تكسب على الأقل ألف دولار ... فقط بضغطة زر.

هل هذا معقول؟ هذا هو سؤالك: «كيف أقوم ببناء مخدم لوائح بآلاف الاسماء؟» ظننت أنك لن تسأل أبداً ...

المفتاح الثالث لنجاح الانترنت:
التسويق لبناء حركة مر

يمكنك أن تستأجر دائماً شخصاً ما ليصمم لك موقعك على الشبكة ويقدم المساعدة الفنية. لكن التسويق هو العنصر الرئيسي الذي سينجح أو يفشل موقعك. بعض الأشخاص يولّدون والتسويق يجري في دمهم. يمكنك أن تعرف عندما يدرك الناس هذا أم لا. إذا لم يكن هذا يجري في دمك، عندها عليك أن تتعلم كيف تصبح مسوقاً خبيراً إذا أردت تحقيق نتائج باهرة.

لتدريب مهارتك في التسويق، أشجعك على القيام بما يلي:

* كن أنت الزبون ليوم كامل واذهب للتسوق ... مستخدماً محركات بحث.
* قم بإجراء مقابلات مع أساتذة بارعين في الشبكات يشابهون تفكيرك ومالكي مواقع من أجل التقصي عن معلومات حول التسويق.

* دع نفسك تخوض في المعلومات المتعلقة بزبائنك ومنتجاتك المستهدفة.

1. كن أنت الزبون ليوم كامل واذهب للتسوق ... مستخدماً محركات بحث. إن واحدة من أفضل الطرائق لجمع المعلومات حول الأماكن التي يحب زبائنك التسوق فيها هي القيام بأبحاث المفاتيح الدليلية على أكثر وسائل البحث شيوعاً. فمحركات البحث العالية على الانترنت هي آلتا فيستا، إكسيت، ويب كراولر، ليكوس، هوت بوت، غوتو، نورثرن لايتس، إنفوسيك، وياهو، والتي هي عبارة عن دليل بحث. ببساطة ضع http://www قبل أي من هذه الأسماء ضع com. في نهايتها، وقم بلصقها إلى داخل مستعرض الشبكة لديك (هو في العادة مستكشف الانترنت - انترنت إكسبلورر أو نيت سكيب)، وانقر على زر الموافقة enter للدخول إلى أي من محركات البحث هذه.

ثم، قم باختيار خمس كلمات دليلية أو جمل تقوم بأفضل تمثيل لمنتجاتك أو خدماتك التي تقوم بتسويقها على الخط المباشر، وخاصة أي مفاتيح دليلية يمكن أن يستخدمها زبونك المستهدف في بحثه. فمثلاً، لو كنت تبيع لوحات مفاتيح إلكترونية (من النوع الموسيقي) يمكنك أن تختار كلمات مثل بيانو كهربائي، لوحات مفاتيح، وآلات موسيقية (أغلب محركات البحث تفضل صيغة الجمع للكلمات الدليلية). لا يمكنني التأكيد بشكل كافٍ على مدى أهمية أن تعرف أي من الكلمات الدليلية والجمل سوف تحفز وتلهم زبائنك.

اطبع هذه الكلمات الدليلية أو الجمل على شريط البحث في أعلى محركات البحث وانقر على زر بحث أو انقر على زر الموافقة enter إن محرك البحث سيحضر لك قائمة من عشرة إلى عشرين موقع مرتبطين بتلك الكلمة الدليلية. تظاهر بأنك الزبون واستكشف هذه المواقع بتعمق. اختر كلمات دليلية أخرى، واستكشف المواقع التي تظهر، ومن ثم أعد العملية

مع محركات البحث المتنوعة. تأكد من أخذك ملاحظات حول الأشياء التي أحببتها والتي لم تحبها في المواقع التي قمت بزيارتها. هذه المعلومات سوف تساعدك في تطوير موقع يملك كل العناصر الجيدة من المواقع المنافسة لك دون وجود أية عناصر رديئة.

2. قم بإجراء مقابلات مع أساتذة بارعين في مجال الشبكات يشابهون تفكيرك ومالكي مواقع من أجل التقصي عن معلومات حول التسويق. عند زيارة مواقع مرتبطة بصناعتك وزبائنك، لا تتردد بطرح الأسئلة على أساتذة الشبكات في هذه المواقع. إن بعض مالكي المواقع يحبون التباهي بإنجازاتهم، لذلك هم منفتحون جداً وكرماء جداً بمعلوماتهم. على كل، هناك ما يكفي من الأعمال هنا وهناك لكل فرد على الشبكة.

3. دع نفسك تخوض في المعلومات المتعلقة بزبائنك ومنتجاتك المستهدفة. هناك طريقة ثانية لتعرّف بشكل حقيقي زبائنك المستهدفين بشكل أفضل هي في الانضمام إلى مجموعات الأخبار وتشترك برسائل الأخبار المتعلقة باهتمامات زبائنك. فمزودك بخدمات الانترنت ISP (الشركة التي تمنحك وصولاً إلى الانترنت) يمكنها أن تمدك بالمساعدة التي تحتاجها للوصول إلى مجموعات الأخبار. أيضاً، لا تنسى العمل على الخط غير المباشر عندما تقوم بجمع المعلومات عن التسويق. اشترك واقرأ المجلات التي يقرأها زبائنك، وشاهد العروض التي يشاهدونها، واطلب بشكل مستمر تعليقاتهم.

مع وجود هذه المعلومات الكاملة لديك، أنت جاهز للإقلاع بمو

والغاية من موقعك هو أن تكون مصدراً قيماً للمعلومات لكل شخص مهتم بموضوعك ومنتجاتك. أهم ثلاث عناصر لموقعك يجب أن تكون التالية:

1. تقارير خاصة مجانية.

2. لقطات سمعية وبصرية مجانية.

3. رسائل أخبار مجانية.

يجب أن يشعر كل شخص يزور موقعك تماماً كما لو أنه تعثر بمنجم من الذهب من المعلومات القيمة بالمجان. حتى لو كنت تسوّق لعنصر مادي (مثل مزامير القرب)، فعلى موقعك أن يستمر بتقديم معلومات بالمجان (أي، تقارير خاصة مجانية حول العناية وتنظيف مزمارك، نوتات موسيقية للعزف على القرب متاحة بالمجان ليصار إلى إنزالها على الحاسب، رسائل أخبار مجانية للمتحمسين لمزامير القرب).

إن غايتك هي التقاط عناوين بالبريد الإلكتروني لكل زوار موقعك من خلال تقديم عدة منافع رائعة لدرجة تجعلهم يرغبون بالاشتراك برسائلك الأخبارية المجانية. عندما يشترك الناس برسائلك المجانية للأخبار (أو المجلة المجانية كما يطلق عليها في بعض الأحيان)، فهم يعطونك الإذن للاتصال بهم. لذلك، اتصالاتك الجارية ليست مادة زائفة، وليست بريداً تافهاً غير مغر. فرسائلك الأخبارية تصبح اتصالات مجدية.

إن هدفك هو بناء لائحة الرسائل الأخبارية هذه بأسرع وقت ممكن. فلائحة رسائلك الأخبارية هي منجمك للذهب. فهي تصبح مخدم اللوائح خاصتك لجميع زبائنك الأكثر اهتماماً.

خطة بثمان مراحل لزيادة حركة المرور إلى موقعك

إذا كان هدفك المطلق هو التوسع بالاشتراكات برسائلك الأخبارية، عندها يجب أن تزيد حركة المرور إلى موقعك بحيث تتاح الفرصة للاشتراك لمزيد من الناس. سأريك ثماني خطوات لعمل هذا.

استخدم بريدك الإلكتروني وموقعك على الشبكة من أجل جميع إعلاناتك في الحياة اليومية.

ضع عنوان بريدك الإلكتروني وموقعك على الشبكة على كل شيء تقوم به ـ بطاقات أعمالك، القرطاسية، ترويسات الرسائل، صفحات الفاكسات، ملفاتك، بروشورات، وجميع أشكال إعلاناتك التقليدية، مثل البريد المباشر، الإعلانات المبوبة، مساحات الإعلانات في المجلات ـ حتى عندما توقع اسمك. هذا يجب أن يثير سيل من الملاحظات على صفحتك الرئيسية. الآن دعنا نحول هذا السيل إلى غدير صغير.

سجل موقعك على الشبكة في كل مكان

سجل موقعك على الشبكة بأكبر عدد ممكن من محركات البحث. فمحرك البحث هو دليل الصفحات الصفراء ... إدراج كل صفحة على الشبكة في العالم تبعاً للموضوع. فمثلاً، أحد أكثر محركات البحث شعبية هو ياهو (www.yahoo.com) عندما تصل إلى هناك يطلب إليك أن تبحث في كامل صفحات الشبكة المدرجة تبعاً للموضوع والمفاتيح الدليلية، كما لو أنك تتعامل مع موسوعة. عندما يبحث الزبائن المحتملون في الياهو، فإنك ترغب أن يكون موقعك على الشبكة مدرجاً مع الآلاف غيره. إن موضوعك هو المال. لذلك، عندما يقوم زوار الياهو بإجراء مسح عن الأماكن الممكنة للحصول على معلومات عن المال (مجلة المال على سبيل المثال)، فإنك ترغب أن يعرفوا بأنه سيكون بإمكانهم الحصول على معلومات عن المال بالمجان فقط من خلال زيارة موقعك. يمكنك أن تسجل بكلفة منخفضة على جميع محركات البحث الأساسية باستعمال خدمات مثل Post it أو Announce سيستغرق عدة أسابيع قبل أن يأخذ نظامك البريدي الأثر الفعلي، لكن على الأقل اسمك مدرج الآن. والناس يستطيعون إيجادك حالياً!

على الرغم من أن المكان لا يسمح بشرح مفصل عن الطرق الأخرى لتحويل سيل الزيارات لصفحات الشبكة إلى وابل، لكن دعني أناقش بعضها باختصار.

الانضمام وإرسال الرسائل بالبريد من خلال مجموعات الأخبار.

هناك الآلاف من مجموعات الأخبار مخصصة لكل موضوع في العالم. أوجد أناس يقاسمونك اهتمامات مشتركة ... مثل المال ... وانضم إلى مناقشة حولها. اقرأ الرسائل التي تركها مستثمرو معلومات جريئون آخرين ولاحظ كيف يقومون بتجميع حلولهم وجذب الناس إلى صفحاتهم على الشبكة. في أغلب المجموعات الأخبارية يعتبر إرسالك لرسائل تجارية شيء سيئ. لكن هناك العديد من الأشخاص الآخرين الذين لا يروا في هذا أي عيب. سوف أطلعك على هذا في الوقت المناسب. إن مجموعات الأخبار دعيت بـ «صفحات الشبكة للرجال الفقراء» لأنه يمكنك ترك عنوان بريدك الإلكتروني وتدع الناس يتصلون بك مباشرة بدلاً من إرسالهم إلى موقعك على الشبكة.

استئجار لوائح بريد إلكتروني

هناك مئات من القوائم البريدية بالبريد الإلكتروني تضم العديد من الاهتمامات المتعلقة بالموضوع. تماماً كما مع البريد العادي غير المشجع، فالبريد الإلكتروني غير المشجع لا يرحب به بالدرجة التي يرحب بها بالمعلومات التي تطلبها شخصياً. من إحدى جماليات الانترنت هي أنه عندما يزور الناس صفحتك على الشبكة، فهذا لأنهم قصدوا زيارتك وبالتالي هم مستعدون ذهنياً للتلقي. إن مراحل البريد الإلكتروني هي خارج هذه العلاقة الحميمة، لكن لا يزال هناك فائدة لإرسال رسائل البريد الإلكتروني إلى اللوائح المناسبة لدعوة الناس إلى زيارة موقعك.

استغل الإعلانات المجانية

هناك المئات من الأماكن على الشبكة حيث يمكنك إرسال إعلانات مبوبة مجاناً. وهذه المصادر تتغير باستمرار. إذا رغبت بقائمة حالية للمواقع

التي تقبل بإجراء إعلانات مجاناً، اذهب إلى الموقع: www.multiplestreamsofincome.com وادخل الكلمة الدليلية إعلان مجاني. سأرسل لك لائحة بالبريد الإلكتروني في الحال.

استخدم الاتصالات المجانية، تبادل الاتصالات، تبادل الشعارات، الترويج المتقاطع

أحياناً ستجد مواقع على الشبكة تقدم منتجات مكملة لمنتجاتك. وباستخدام مثالنا الأولي عن المنتجات، لو كنت تبيع لوحات مفاتيح موسيقية، يمكن أن تجد موقعاً يبيع نوتات موسيقية شعبية للبيانو ولوحات المفاتيح (الأورغ). إذا ما شعرت بأن هذه المواقع ناجحة وتستقبل العديد من الزيارات، فلعله من مصلحتك أن تحاول أن تجعلهم يتصلون بموقعك. بعض أساتذة الشبكات الماهرين سيعطونك اتصالاً أو شعاراً إعلانياً طواعية على مواقعهم بدون مقابل. معظم أساتذة الشبكات سيرغبون بتبادل الاتصالات. بمعنى آخر، «إذا وضعت اتصالي على موقعك، سأضع اتصالك على موقعي».

لكن، لا تبادل الاتصالات مع أياً كان. عامل اتصالاتك كديون للمقايضة وامنحها لمن يتعامل معك بالشكل الصحيح ويعطيك شيئاً قيماً بالمقابل.

إن واحدة من أكثر استراتيجيات التسويق عبر الانترنت كفاءة تدعى الترويج الإعلاني المتقاطع، حيث تقوم بالتصديق على كل موقع آخر. فمثلاً، علك تجد أنه من الممتع العمل مع صفحة تشيلي الموسيقية وأنك تحصل على بعض الأعمال من خلال موقعها. يمكنك أن ترسل كتاب تصديق على موقعك تخبر من خلاله الزوار عن مدى استخدامك ونصيحتك بمنتجاتها وخدماتها. وتقوم بالمثل لك على موقعها. يمكنك حتى أن تخطو خطوة أبعد وترسل كتاب تصديق إلى لائحة رسائلك الأخبارية بأكملها.

وشيلي تقوم بالمثل، وقريباً كليكما ضاعف حركة المرور بدون أي استثمارات من أي نوع ! ماذا سيحدث لو قمت بهذا مع عشرة مالكين للمواقع؟ ماذا سيحدث إذا قمت بتبادل لتصديق واحد بالأسبوع لمدة سنتين؟ هل فهمت قصدي؟

طوّر استراتيجية كسب اتصال يومي وابق عليها. إن واحداً من أكثر التقنيات كفاءة ومجانية 100 ٪ والتي يستعملها المسوقين عبر الخط الالكتروني يومياً هي استراتيجية تجميع الاتصالات بشكل يومي. سيكون من الغباء قضاء كل اليوم بالحصول على اتصالات مجانية والقيام بتبادل للاتصالات والشعارات مع المواقع الأخرى على الشبكة. لكن، إذا كنت بصدد الميزانية، لنقل، 10 ٪ من وقتك للأعمال عبر الخط الالكتروني في كل يوم للحصول على اتصالات، تبادل شعارات، ووضع إعلانات مجانية عبر الانترنت، تخيل نوع الاستعراض الذي يمكن أن تحصل عليه في نهاية سنة واحدة؟ ماذا بعد فترة خمسة سنوات؟ هذه الاستراتيجية الطويلة الأجل يمكن أن يكون لها تأثير مركب على حركة المرور الآتية إلى موقعك. أيضاً، العديد من محركات البحث ستعطيك أولية بالإحلال بناء على عدد المواقع الأخرى التي اتصلت بها.

استفد من الإعلانات المدفوعة عبر الخط الإلكتروني

لا تقلل من قيمة قدرة الإعلانات المدفوعة على الانترنت. إذا أجريت أي نوع من الأبحاث حول الإعلان بالانترنت، يمكن على الأرجح أن تعرف بأنه لا يمكن التنبؤ بذلك أبداً. إذا كنت لا تعرف ما تقوم به، يمكن أن تخسر الكثير من المال. والمفتاح لحملات إعلانية مدفوعة فعالة هي أن تقوم بتوجيه إعلاناتك. ومرة أخرى، ابحث عن المواقع التي يزورها زبائنك. لعلك ترغب بإجراء بحث حول الزبائن على موقعك لتكتشف أين يمضون وقتهم عبر الخط الالكتروني. وفي اللحظة التي تقوم فيها بتحديد من 5 إلى

10 أعلى المواقع نسبة، ابدأ بالاتصال مع أساتذتهم للشبكات لترى إذا كان لديهم أية فرص لإعلانات مدفوعة. ستجد مجالاً واسعاً من الخيارات. امض بالصفقات التي ستعطيك أكبر كمية من ال دولارات. وبشكل آخر، أوجد المواقع والإعلانات التي سيتم مشاهدتها من قبل أكبر عدد من الزبائن المؤهلين مقابل أقل مبلغ من المال. ثم اختبره، واختبره، واختبره. وقريباً ستدرك أي من الإعلانات ستعيد الاستثمار فيه وأيها ستهمله. وموقع على الشبكة يضم رزمة إحصائية يمكن أن يساعدك لملاحقة الاستجابات على كل إعلان.

استخدم تقنيات تقليدية للتسويق المباشر الاعتيادي لتجذب زبائن الخط الالكتروني

لن تصدق النتائج التي يمكن أن تحصل عليها من حملة إ بالبريد المباشر والسريع والمصممة لتزيد حركة المرور إلى موقعك. بعض من أكثر الأشهر نجاحاً لي عبر الخط الالكتروني كان نتيجة توحيد إعلانات حماسية عبر الخط الالكتروني مع وحدات بريد مباشر أو بطاقات أوراق إعلانية (شحنات من إعلانات البطاقات البريدية بالبريد المباشر). البريد المباشر يمكن أن يكون أفضل طريقة للكشف عن الزبائن المحتملين لموقعك والذي لا يمكن أن يجدوك بشكل طبيعي من خلال المصادر عبر الخط الالكتروني.

الاستراتيجيات الثماني السابقة يمكن أن تساعدك في جذب حركة المرور إلى موقعك. دعنا نراجع المفاتيح الثلاثة لنجاحك بالانترنت:

أنت تحتاج لوضع استراتيجية لإطلاق موقعك على الشبكة.

أنت تحتاج لأتمتة كل شيء على موقعك على الشبكة.

أنت تحتاج للتسويق باستمرار من أجل بناء حركة مرور.

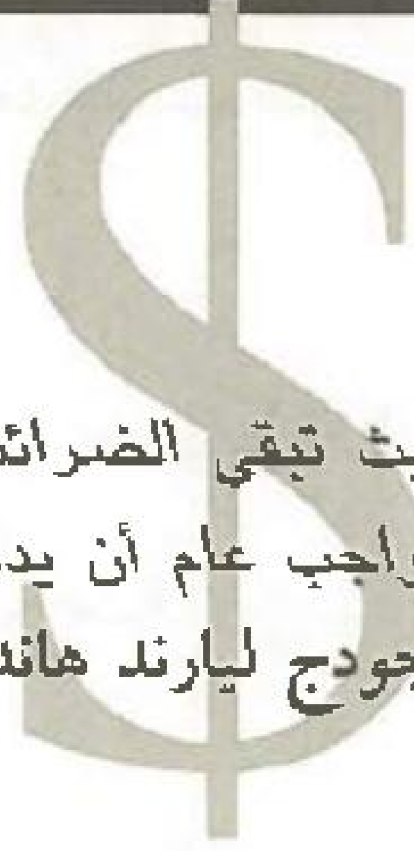
وعندما تبني حركة مرور، فإن نسبة صغيرة من زوارك سيتركون عناوين بريدهم الإلكتروني ويشتركون برسائلك الإخبارية الجارية. ونسبة صغيرة من المشتركين برسائلك الإخبارية سيشترون شيئاً منك في كل مرة تقوم فيها ببث رسائلك الإخبارية. ومن الواضح، كلما ازداد عدد الأشخاص بقائمة رسائلك الإخبارية بالبريد الإلكتروني، كلما جنيت مالاً أكثر بكل بريد.

كل موقع سيكون مختلفاً. ماذا ستكون نسبة الزوار إلى المشتركين؟ هذه أرقام ستقوم بتطويرها عندما تبني أعمالك عبر الخط الالكتروني. وعندما تطور مهاراتك كمسوق عبر الخط الالكتروني، ستتحسن نسبك. مع الإشارة، بأنه يمكنك أن تنضم إلى لائحة أولئك الذين يكسبون على الأقل ألف دولار في اليوم عبر الانترنت.

المعلومات في هذا الفصل لا تنوي فقط أن تعلمك لكن أن تحفزك للقيام بالفعل. لا يجب أن تنتظر لمزيد من الثواني لكي تصبح جزءاً من ثورة الانترنت. إذا لم تسجل اسم الملكية الخاص بك بعد، اذهب إلى العنوان www.multiplestreamsofincome.com وانقر على الاتصال «احصل على اسم ملكية خاص بك». هذا سيأخذك إلى صفحة حيث يمكنك أن تجرب عدة أسماء لترى فيما إذا كانت مسجلة مسبقاً. هل ما زال اسمك موجوداً؟ هذا مكان جيد لتنطلق منه.

أتمنى لك التوفيق في عالم الخط الالكتروني.

الفصل الخامس عشر



لا ضرر من تدبر أمور المرء بحيث تبقى الضرائب أخفض ما يمكن ... حيث ليس على أي شخص يدين بأي واجب عام أن يدفع أكثر مما يتطلبه القانون.

جودج ليارند هاند

تخفيض الضرائب:
قم بسد أكبر تسرب لديك

التخطيط الضريبي هو للجميع، وليس فقط للأغنياء. في الواقع إن واحداً من الأسباب الرئيسية التي تجعل الأغنياء يصبحون كذلك هو بسبب إدراكهم لكيفية سد التسرب الضريبي. إذا كانت هذه التقنيات تنجح مع الأغنياء، فبإمكانها أن تنجح معك.

تذكر أن مجموعة القوانين الضريبية التي تنظم عمل مصلحة الضرائب الخاصة الأميركية (Internal Reveneue Service) هو أكثر مجموعة من القوانين تعقيداً وصعوبة. والحل هو أن تتعلم ما هي هذه القوانين وكيف يمكنك استخدامها من أجل الوضع الخاص بك.

ربما لا يوجد هناك احتمال لتوفير الضرائب وتراكم الثروة في أي مجال آخر من التخطيط المالي إلا في خطط التقاعد. إن خطط التقاعد، مثل خطة رب عملك رقم 401 (ك)، هي على الأغلب شائعة كجزء من مجموعة مبالغ الربح لصاحب العمل تماماً كالتأمين الصحي. ففرصة تكوين ثروة من خلال

خطط التقاعد هي أكبر الآن من أي وقت مضى. دعنا أولاً ننظر إلى المنافع التي تقدمها خطط التقاعد، وبعدها سنبحث ببعض الأنواع المعينة من خطط التقاعد الموجودة اليوم.

مزايا خطط التقاعد

إن خطط التقاعد تقدم أربع منافع رئيسية:

توفيرات ضريبية مباشرة.

- نمو ضريبي مؤجل.
- مساهمات ملائمة لصاحب العمل.
- راحة بال بالنسبة لمستقبلك المالي.

ببساطة إن خطط التقاعد تؤمن آلية يمكن من خلالها إدخار المال من أجل التقاعد دون الاضطرار إلى دفع الضرائب عن ذلك المال في السنة الجارية. هل تذكر تأثير الفائدة المركبة في الفصل الأول؟ هل تدرك مدى فاعلية الفائدة المركبة؟ بشكل أولي، تعطيك خطط التقاعد وسيلتين لاستخدام هذا العنصر المركب لمصلحتك:

1. تراكم توفيرات ضريبية ونمو ضريبي مؤجل.
2. تراكم دولارات الاستثمار.

دعنا ننظر إلى كل منها بتمعن أكثر.

تراكم توفيرات الضرائب:

إن المشكلة الكبيرة التي يواجهها المكلفون بالضرائب اليوم هي ببساطة أنهم لا يعرفون بالضبط كيف يتم تكليفهم بالضريبة، وحتى أن أكثر محترفي الضرائب المتمرسين يضطر إلى الرجوع إلى المصادر لتحديد كيف سيتم فرض الضرائب على مواد محددة. هناك نوعين من الضرائب تدق باب كل منا هما ضريبة الدخل وضريبة قانون مساهمات التأمين الاتحادي FICA

(للضمان الاجتماعي والصحي) (Federal Insurance Contributions Act).

ضرائب الدخل هي الأكثر أساسية من بين كل أنواع الضرائب، وهي ضرائب تصاعدية: فكلما جنيت المزيد من المال كلما دفعت المزيد من الضرائب. وفيما يلي جداول ضريبة الدخل الاتحادية للأفراد العازبين والمتزوجين للسنة الضريبية 1998.

عازب		متزوج	
$ 25,350 ـ $ 0	٪ 15	$ 42,350 ـ $ 0	٪ 15
$ 61,400 ـ $ 25,352	٪ 28	$ 102,300 ـ $ 42,351	٪ 28
$ 128,100 ـ $ 61,401	٪ 31	$ 155,950 ـ $ 102,301	٪ 31
$ 278,450 ـ $ 128,101	٪ 36	$ 278,450 ـ $ 155,951	٪ 36
278,451 $ وما فوق	٪ 39,6	278,451 $ وما فوق	٪ 39,6

إن القيم ال دولارية المدرجة في الجداول تمثل مبالغ الدخل الإضافي الخاضعة للضريبة، وليس مبالغ الدخل الإجمالي. الدخل الخاضع للضريبة هو إجمالي الدخل مطروحاً منه مقدار الحسم وفق معايير محددة أو حسومات حسب اللوائح المفصلة (لكن ليس كليهما معاً) وثم مطروحاً منه الإعفاءات الشخصية. فكما ترى إن أكبر قفزة للضرائب تأتي ضمن حدود من 15 إلى 28 بالمائة. فضريبتك تتضاعف بشكل أساسي عندما تصل إلى فئة ال 28 ٪. إن معظم العائلات التي لديها موردي دخل تجد نفسها في هذه الفئة. وضرائب الضمان الاجتماعي والعناية الطبية (FICA) يتم دفعها عن دخلنا المقبوض، وهذا يشمل الأجور، دخل العمل الحر، وعائدات الشراكة. فضريبة الضمان الاجتماعي هي 6.2 ٪ وضريبة العناية الطبية هي 1.45 ٪. هذه الضرائب تفرض على كل من الموظف وصاحب العمل. وبناء عليه، يكون إجمالي ضريبة الـFICA المدفوعة من قبل الموظفين هي 7.65 ٪. وأصحاب المهن الحرة يدفعون 3.15 ٪ كنسبة مئوية من الدخل.

إذا نظرنا بتمعن إلى كل من هذين العائدين من الضرائب، فإننا نجد أن أخفض معدل ضريبة على الإطلاق يمكن للفرد أن يدفعه هو 22.65 ٪ (15٪ ضريبة دخل + 7.65 ٪ ضريبة الـ FICA ، وهذا لا يتضمن ضرائب الدخل التابعة للولاية التي سيأتي دورها لاحقاً. إن دافعي الضرائب بالفئة التالية (28٪) سيدفعون كحد أدنى 35.65٪. فكما ترى لن يكون من غير العادي أن يدفع الأفراد المكلفين بالضرائب نسبة تتراوح من 30 إلى 50٪ من دخلهم المالي الفعلي على شكل ضرائب. والأفراد أصحاب المهن الحرة سيدفعون حتى أكثر بموجب قانون التأمين الاجتماعي والصحي (FICA).

إن خطط التقاعد تعطينا القدرة لتوفير المال من أجل سنوات تقاعدنا وبنفس الوقت تخفض من مقدار التزاماتنا الضريبية عن السنة الجارية. إذاً، لنقل أن 30 ٪ تقريباً من دولارات دخلك المتحقق من جهدك سيختفي عند دفع الضرائب، عندها أية مساهمات في خطة التقاعد ستعيد لك بعضاً من هذه الـ دولارات التي ستدفع للضرائب. فإذا كنت في فئة الـ 28٪ لضريبة الدخل الاتحادية وضمن فئة الـ 7٪ لضريبة الدخل التابعة للولاية، فمساهمة خطة تقاعد بمقدار 10 آلاف دولار ستوفر عليك 3.500 دولار من الـ دولارات التي ستدفع للضرائب عن السنة الجارية. تلك توفيرات مدهشة. يمكنك أن تسد تسرباً وتخلق مورداً إضافياً وكل ذلك بحركة واحدة فقط. انظر إلى الموضوع من ناحية أخرى: لو استطعت استثمار 10 آلاف دولار بحيث تكسب ربحاً فورياً مقداره 3.500 دولار من استثماراتك سيكون معدل عائداتك 35 ٪. فمن أي مكان آخر من العالم ستحصل على عائد مقداره 35٪ لأموالك مضمون وفوري؟ على الرغم من أن الضرائب ستستحق عندما يتم سحب هذه الاعتمادات من الخطة، وهذا بمثابة حصولك على قرض بدون فوائد لمدة من 30 إلى 40 سنة ليس بالأمر السيئ. ولا تنسى أن تأخذ بعين الاعتبار التضخم ـ فالضرائب المستقبلية سيتم دفعها ب دولارات متضخمة.

$$$

فطنة وحكمة

إن أصعب الأشياء فهماً في العالم هو ضريبة الدخل.

Albert Einstein

من الواضح أن إدراك هذا الوحش الضريبي سيعزز من ترسانة تجميع ثروتك. في الصفحات القليلة التالية، حيث سنناقش خيارات التقاعد المتنوعة، لا تومئ برأسك أو تضع غشاوة على عينيك، هذه هي ردة الفعل الطبيعية من قبل المكلفين بالضرائب العاديين (المفلسين). لكن الأناس الميسورين يشعرون بإثارة حول هذه التفاصيل المملة القاتلة - فهي بالنسبة لهم تشبه تماماً شراء أسهم هامة ترتفع أسعارها إلى 35 ٪ في يوم واحد. الأناس الأغنياء يشعرون بإثارة في أي وقت يستطيعون فيه بسهولة، وببساطة، وبشكل فوري، وبدون أي مجازفة أن يربحوا 35 ٪ على أموالهم.

لطالما أن حسابك في المصرف يتزايد كل يوم، لا يجب عليك أن تهتم من أين يأتي المال - سواء من توفيرات الضريبة أو من صفقة ملكية عقارية.

تراكم دولا

دعنا ننظر إلى مثال عن تأثير الفائدة المركبة في خطة التقاعد.

لنفرض أن هاري يبلغ من العمر خمسين عاماً. وقد بدأ هاري عمله الخاص مؤخراً وهو مهتم في الشروع بخطة تقاعد. فهاري يعتقد بأن لديه الموارد ليساهم بخمسة آلاف دولار من أجل خطته للتقاعد في كل عام.

لنفرض أن هاري وضع خمسة آلاف دولار في عمر الخمسين. فإذا هو لم يقم بالمساهمة بدفعة أخرى مجدداً، فسيكون في خطة التقاعد حوالي 23 ألف دولار في عمر الخامسة والستين (على افتراض أن معدل العائد هو 10٪). فلو أن هاري يساهم بخمسة آلاف دولار كل عام بين عمري الخمسين والخامسة والستين، فإن إجمالي استثماراته والبالغة 80 ألف دولار ستساوي 200 ألف دولار تقريباً بعمر الخامسة والستين. وهناك عنصر هام

آخر لهذا الإجراء وهو أن خطة التقاعد لا تدفع شيئاً من الضرائب على تزايد المبلغ في هذه الخطة هذا لا يصدق!

هذا المثل يعطي ثلاثة افتراضات يمكن الاستفادة منها:

1. استثمار يبدأ بعمر الخمسين.

2. القيام بمساهمات بخمسة آلاف دولار فقط بالعام.

3. خطة التقاعد تكسب 10٪ فقط بالعام.

ما الذي سيحدث فيما لو كان عمر هاري ثلاثين عاماً فقط وقرر توفير خمسة آلاف دولار سنوياً حتى يبلغ عمر الخامسة والستين؟ إن استثماره البالغ 180 ألف دولار خلال السنوات الستة والثلاثين سوف يساوي حوالي 1.650.000 دولار. ماذا لو ساهم هاري بأكثر من هذا المبلغ؟ ماذا لو استطاع هاري زيادة ماله المعفى من الضرائب بمعدل أعلى من الفائدة؟ هناك عدة متغيرات، ولكن المفتاح هو أن توظف المال في عربة محمية من الضرائب بأسرع وقت ممكن.

اليوم، إن لدى الأشخاص العاملين والمكلفين بالضرائب عدة خيارات عندما يكون الأمر متعلقاً بتأسيس خطة التقاعد. لنرى منافع بعض من أكثر خطط التقاعد الشائعة الاستعمال. هناك خطط فردية، مثل خطط IRA وخطط Roth IRAs هناك أيضاً خطط للشركات، مثل خطط 401 ك، وخطط SIMPLE وخطط SEP والفروقات الرئيسية بين هذه الخطط ترتبط بمقدار المال الذي يمكن ادخاره. المنافع الرئيسية تبقى نفسها في جميع الحالات:

- توفيرات ضريبية مباشرة (ما عدا خطط Roth IRA)
- نمو ضريبي مؤجل.
- مساهمة ملائمة لأرباب العمل.

- راحة بال بالنسبة لمستقبلك المالي.

في الفقرة التالية سنلقي نظرة موجزة على بعض أكثر الأنماط شيوعاً لخطط التقاعد للأفراد والشركات.

النوع الأكثر أساساً من خطط التقاعد هو حساب تقاعد الأفراد Individual retirement account - IRA وخطة IRA هي خطة فردية (لا يعمل بها في الشركات). فالمكلف هو وزوجته أو زوجها يمكن أن يساهما حتى ألفي دولار بالسنة وفق خطة IRA هذه المساهمات هي اقتطاعات من إجمالي الدخل، وبناء عليه تخفض من ضرائب دخلك الشخصي. وهذا (من الفوائد وعائدات أخرى) لهذا الحساب لا تفرض عليه الضريبة إلى أن يسحب الفرد هذا المال عند التقاعد. فالموظفون الذين هم «مشتركون فعالون» في خطة المعاش التقاعدي التي يمولها رب العمل لا يستطيعون إعداد خطة IRA وفي اللحظة التي يتجاوز فيها دخلهم الإجمالي مقدار ستين ألف دولار لا يعودوا مؤهلين لإعداد خطة IRA.

نمط جديد من خيارات خطط التقاعد هو نوع Roth IRA وقد أصبح أداة ذات شعبية واسعة لتخطيط التقاعد. وخطة Roth IRA هي شبيهة بخطة IRA التقليدية ما عدا أن المساهمة الأولية (بالألفي دولار) غير قابلة للاقتطاع من الدخل الخاضع للضريبة. ولكن، لا يتم فرض الضريبة على النمو في الحساب عندما يتم سحب المال عند التقاعد، وهذا يعني بأن الإيرادات المتراكمة في هذا الحساب (أقساط خطة التقاعد والفائدة وعوائد أخرى) لن تفرض عليها الضريبة. والقدرة على المساهمة وفق خطة Roth IRA تكون على مراحل تنتهي عندما يصل المكلف بالضريبة العازب إلى 110 آلاف

دولار والمتزوجون إلى 160 ألف دولار.

شكل آخر من خطط التقاعد يمكن إعداده من خلال صاحب العمل أو من خلال شركتك الخاصة بك. والنمط الأكثر شيوعاً من الخطط التي يعدها صاحب العمل اليوم هي الخطة 401 (ك). فهذه الخطة تتيح للموظف أن يختار بأن لا يقبض نسبة من راتبه أو راتبها لكن بدلاً من ذلك يساهم به صاحب العمل في خطة التقاعد بالنيابة عن الموظفين. وهذا يتم القيام به من خلال دولارات الدخل قبل أن يتم اقتطاع الضريبة منها. وهذا يعني بأن المال الذي تدخره جانباً في الخطة لا يخضع لضريبة الدخل، على الرغم من أنه ما زال خاضعاً لضرائب التأمين الاجتماعي والصحي الـ FICA والمساهمات التي يقوم بها الموظف تبقى حق مكتسب 100 ٪، بما يعني بأن هذه الأرباح لا يمكن خسارتها في حال أنهى الموظف عمله عند صاحب العمل. وفي أغلب الأحيان يدعم صاحب العمل مساهمات الموظف في خطة 401 (ك) حتى نسبة معينة. وهذه المساهمات المتوافقة لا يفرض عليها الضرائب على الموظف حتى يتم سحبها من الخطة. وأكبر مبلغ يمكن لموظف مؤهل أن يساهم به شخصياً في خطة 401 (ك) هو 10 آلاف دولار سنوياً.

خطط SIMPLE (Savings in centive Match Plan for Employees)

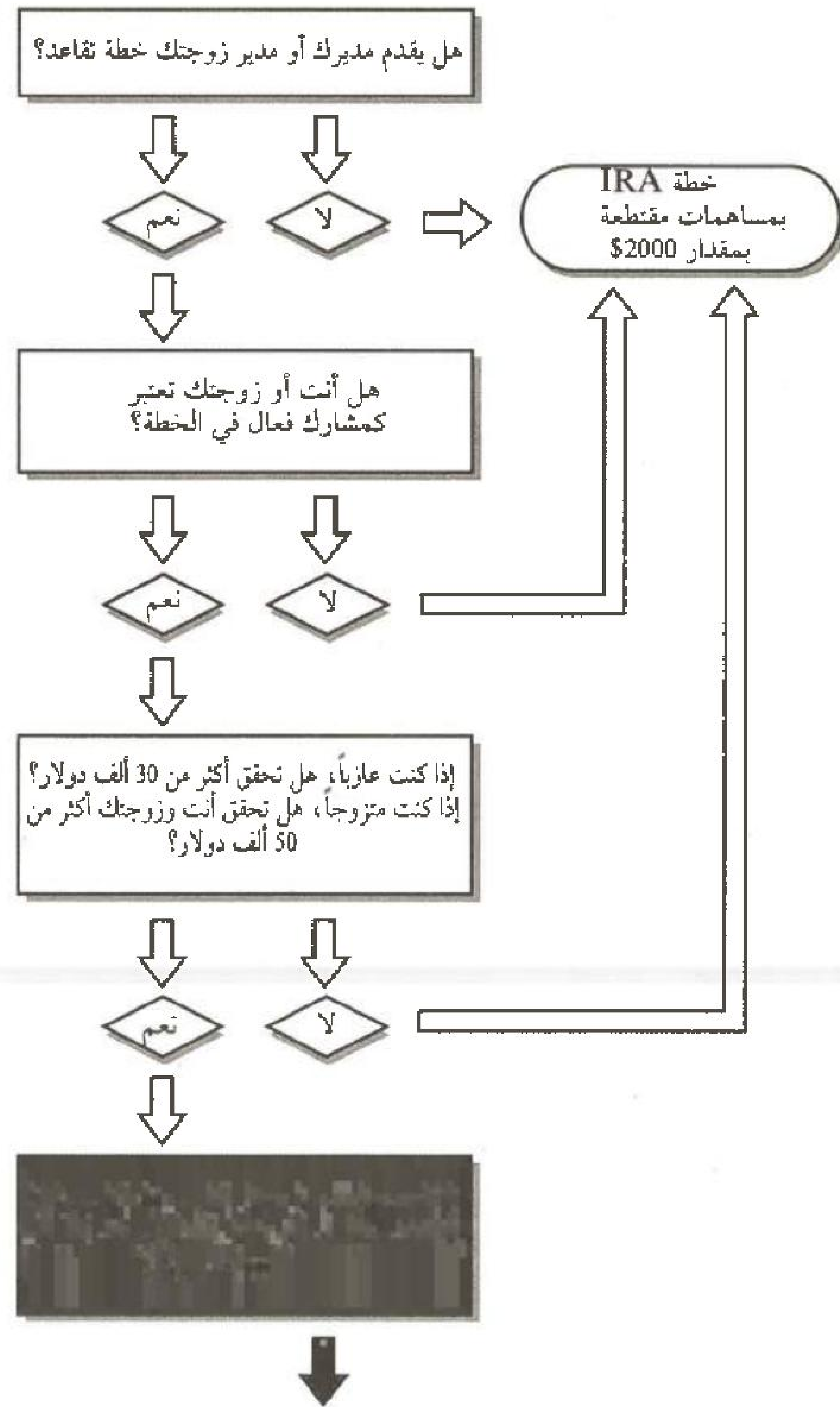
هي نمط جديد من خطط التقاعد في الشركات وهي تدعى الخطة المتوافقة لتشجيع الادخار للموظفين، أوالخطة البسيطة SIMPLE وخطط SIMPLE يمكن أن يشرع بها أصحاب المهن الحرة أو أرباب العمل عندما يكون لديهم مائة أو أقل من الموظفين. وهي تعمل بشكل مشابه لخطة 401 (ك). ويتم قبض الراتب قبل الموظف ويتم المساهمة به في خطة التقاعد، ويتم تأجيل ضرائب الدخل عن المساهمات حتى يتم سحبها، ويكون الحد الأعلى لأي موظف مؤهل يمكن أن يساهم به شخصياً وفق خطة SIMPLE هي

6 آلاف دولار في السنة. ويمكن لصاحب العمل أن يقوم بمساهمات متوافقة تصل حتى 3 ٪ من أجور الموظف، لكن ليس أكثر من 6 آلاف دولار. ومرة أخرى، هذه المساهمات المتوافقة ليست خاضعة أيضاً لضريبة الدخل على الموظفين. فخطط SIMPLE هي سهلة الإعداد نسبياً، حيث أن هناك القليل من القيود.

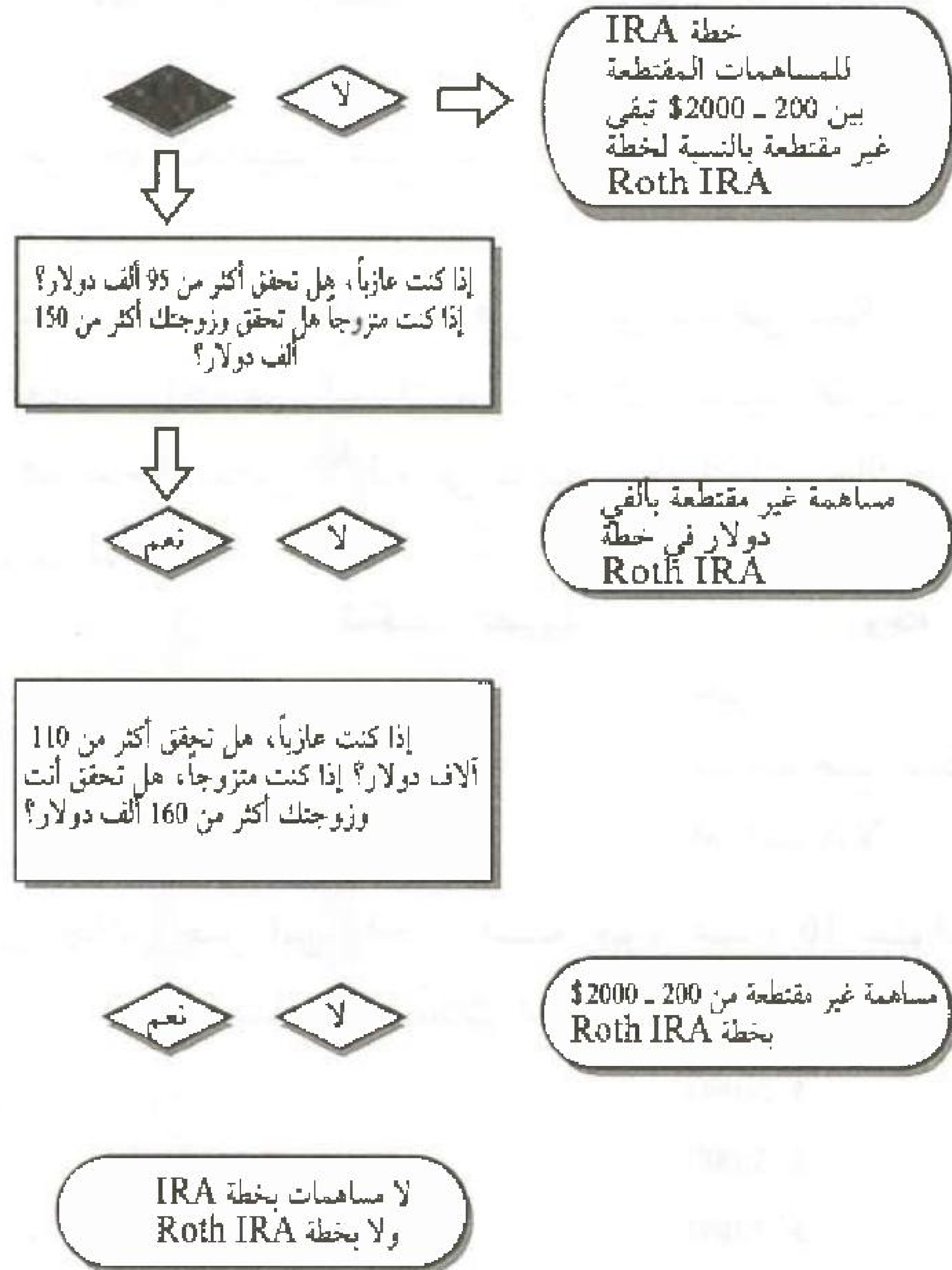
خطط SEP (Simplified Employee Pension)

المعاش التقاعدي المبسط للموظف SEP هو خطة تقاعد شائعة جداً لدى أصحاب الأعمال الحرة والشركات الصغيرة. وخطط SEP بشكل أساسي هي مجموعة من خطط IRA إن جميع الموظفين المؤهلين يعدون خطة IRA ، والتي يقوم بموجبها صاحب العمل بالمساهمات في خطة التقاعد. وهذه المساهمات ليست دفعات مؤجلة تحسم من الرواتب، إنها تقتطع بمعدل 15 ٪ من الأجور، مع حد أعلى للمساهمة مقداره 24 ألف دولار. والميزة الأساسية لخطة SEP هي بساطتها، فهي تحتاج للقليل جداً من الأعمال الورقية.

سواء كنت موظفاً أم صاحب عمل، أو كليهما، فإن خطط التقاعد يمكن أن تصبح أداة لا تقدر بثمن في تخفيض الضرائب على دخلك وتهيئة نفسك وأسرتك لمرحلة التقاعد. فخطط التقاعد تقدم فرصة هائلة للأفراد على جميع دروب الحياة، فهي ستساعد بشكل مطلق في سد التسربات في وضعك المالي.



الشكل 1.15 شجرة قرارات خطة التقاعد للأفراد


لا
خطة IRA
للمساهمات المقتطعة
بين 200 ـ 2000$ تبقى
غير مقتطعة بالنسبة لخطة
Roth IRA
إذا كنت عازباً، هل تحقق أكثر من 95 ألف دولار؟
إذا كنت متزوجاً هل تحقق وزوجتك أكثر من 150
ألف دولار؟
نعم
لا
مساهمة غير مقتطعة بألفي
دولار في خطة
Roth IRA
إذا كنت عازباً، هل تحقق أكثر من 110
آلاف دولار؟ إذا كنت متزوجاً، هل تحقق أنت
وزوجتك أكثر من 160 ألف دولار؟
نعم
لا
مساهمة غير مقتطعة من 200 ـ 2000$
بخطة Roth IRA
لا مساهمات بخطة IRA
ولا بخطة Roth IRA

تقنيات التخطيط الضريبي التي يمكن استعمالها من قبل أي فرد

كيف يمكنك تنفيذ تخطيط ضريبي مناسب؟ غالباً ما أسمع الناس يقولون، «أنا وزوجتي كلانا يعمل. نعيش من إنفاق كل ما نتقاضاه. فنحن لا نملك المال من أجل تخصيص مبلغ للشروع في التخطيط الضريبي» هل يبدو هذا مألوفاً؟

هناك نقطة هامة عليك إدراكها هي أن أي شخص يمكن أن يحصل فعلياً على بعض الراحة من الضرائب من خلال تخطيط ضريبي مناسب. للتوضيح، دعنا نُدخل بعض الأرقام في دراسة حالة تتعلق بجاك وجين لنرى إذا كان بإمكاننا المساعدة.

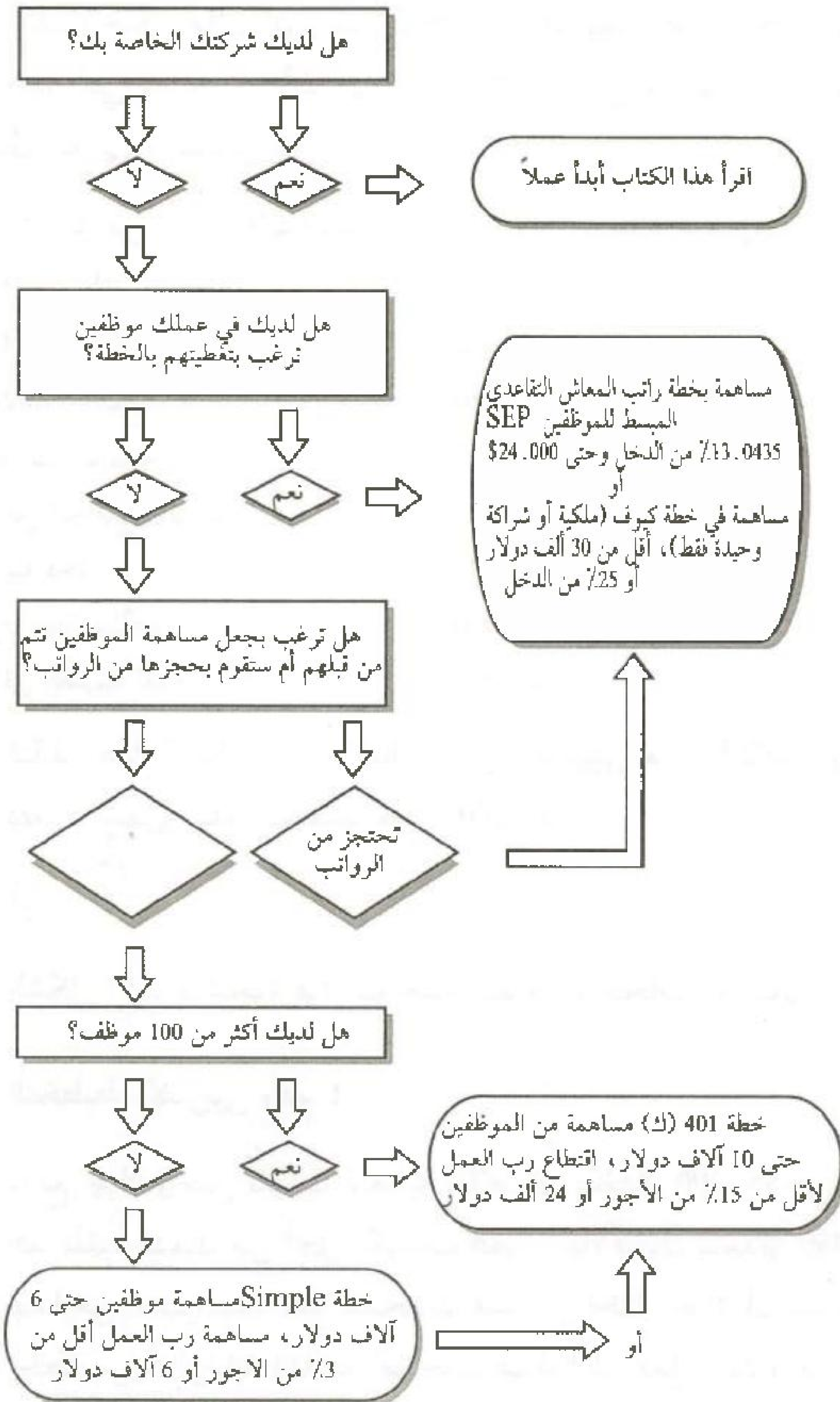
	المكلف بالضريبة	زوجته
الاسم	جاك	جين
المهنة	مبرمج كمبيوتر	مساعدة طبيب أسنان
الراتب	40 ألف دولار	30 ألف دولار

إن لدى جاك وجين ابن واحد، اسمه جو، عمره 10 سنوات. جاك وجين قاما بتفنيد اقتطاعاتهما تبعاً للنفقات التالية:

فوائد رهن	$ 5,000
ضرائب	$ 3,000
مساهمات للتبرع	$ 2,000

معلومات إضافية على النحو التالي:

تكاليف رعاية الأطفال	100 $ بالأسبوع	
دين بطاقات اعتماد	4,000 $، 18 ٪	(دفعات شهرية 100$)
قرض لسيارة	10,000 $، 10٪	(دفعات شهرية 350$)
قروض للطلاب	8,000 $، 8 ٪	(دفعات شهرية 250$)
رهن	70,000 $، 7٪	(دفعات شهرية 800 $)
القيمة السوقية للمنزل	$ 100,000	
السعر الأصلي للمنزل	$ 90,000	



الشكل 2.15 شجرة قرارات خطة التقاعد لأصحاب الأعمال

جاك وجين يأملان أن ينجبا طفلاً آخر، لكنهما قلقان حيال المصاريف المتزايدة التي تصحب الأطفال. هما مرتاحان في منزلهما ولا يخططان للانتقال منه في المستقبل القريب.

لنتعمق في هذا. الالتزامات الضريبية الحالية لجاك وجين يمكن حسابها على النحو التالي:

دخل إجمالي	$ 70,000
اقتطاعات مفندة	$ (10,000)
إعفاءات شخصية	$ (8,100)
الدخل الخاضع للضريبة	$ 51,900
ضريبة دخل	$ 9,034
ديون عناية بالأطفال	$ (480)
صافي الضريبة للعام	$ 8,554

لنتذكر هذا الجدل. التزام جاك وجين الضريبي هي $8,554، وعليهما دفعات شهرية تبلغ بمجملها مقدار $1,500.

الشكل 15 ـ 2 شجرة قرارات خطة التقاعد لأصحاب الأعمال

تقنية التخطيط الضريبي رقم 1

يدفع جاك وجين نفقات للعناية بالأطفال بمقدار 5.200$ في السنة. وهما قد تلقيا ائتمان من أجل تكاليف العناية بالأطفال بمقدار 480 $ من عائداتهما من الضرائب. ماذا سيحدث فيما لو اختار جاك أن يتم تغطيته تحت خطة مزايا الرعاية التابعة لصاحب عمله؟ لو فعل ذلك، فباستطاعة جاك أن يختار القيام باستبعاد مقدار خمسة آلاف دولار من دخله الخاضع للضريبة. من درس ضريبة الدخل المذكور سابقاً، ندرك بأن جاك وجين هما في فئة الضريبة 28 ٪. إن خمسة آلاف دولار في فئة الـ 28 ٪ تنتج توفيرات

في الضريبة بمقدار 1.400 $. تذكر أيضاً في نقاشنا حول الضريبة بأن الدخل المقبوض خاضع لضريبة الـ FICA إن حصة الموظف من خطة الـFICA هي 7.65٪، أو 383$ أخرى على شكل توفيرات ضريبية. إن التركيبة الناتجة من هاتين النتيجتين يعطيهما توفيرات ضريبية بمقدار 1.783 $. وبالمقارنة مع الائتمان البالغ 480$ والذي سيتلقيانه في حال موافقتهما على حكم التخلف عن دفع الدين، فباختيار هذا النمط من المعالجة الضريبية يضعان 1.303 $ في حسابهما المصرفي. فمن خلال عملية بسيطة، استطعنا إلغاء 1.303 $ من التسرب (الهدر).

تقنية التخطيط الضريبي رقم 2

إن جاك وجين متزوجان منذ خمسة عشر عاماً وقد قاما بتجميع العديد من السلع المنزلية عبر الوقت. لن تكون لديهما مشكلة على الإطلاق بأن يعطيا من هذه السلع ما قيمته 500 $ للأعمال الخيرية مثل جيش الخلاص أو النوايا الحسنة. وهذا التبرع بـ 500 $ هو اقتطاع مفند في الضرائب الواقعة بفئة الـ 28٪. وهكذا، نضيف توفير ضريبي آخر بمقدار 140 $ إلى مخزوننا المالي.

تقنية التخطيط الضريبي رقم 3

إن لدى جاك وجين حالياً نوعين من الفوائد: فوائد رهن وفوائد شخصية. ففوائد الرهن خاضعة للاقتطاع الضريبي. أما الفوائد الشخصية غير خاضعة للاقتطاع الضريبي على الإطلاق. فهما لديهما دين شخصي بمقدار 22 ألف دولار (بطاقات ائتمان، قرض السيارة، وقروض الطلاب). ولديهما العديد من الأسهم في منزلهما (30.000$) ويمكنهما الحصول على نفس معدل الفائدة الحاصلين عليه حالياً. وإن رفع مقدار رهنهما إلى 92 ألف دولار سيزيد من فوائد رهنهما إلى 7.500$ في العام، أو أكثر مما كان عليه من قبل بمقدار 2.500$. بفئة الضريبة 28٪، هذا توفير ضريبي بمقدار

700$. وماذا بعد، دفعاتهما الشهرية ستزيد فقط بمقدار 50 $ بالشهر. وبتحويل الدين الشخصي إلى دين رهن، خدمات الديون الشخصية الشهرية لجاك وجين، والتي كانت بمقدار 700 $ في الشهر، انخفضت الآن إلى الصفر. مع زيادة على رهنهما فقط بمقدار 50 $، فهما الآن قد قاما بإضافة 650 $ إلى تدفقاتهما النقدية الشهرية.

إذا ما نظرنا إلى التوفير الضريبي الذي خلقناه من خلال هذه التقنيات الثلاث البسيطة، فإن جاك وجين قد حققا التالي:

التقنية 1: توفير ضريبي بمقدار 1.303$ سنوياً

التقنية 2: توفير ضريبي بمقدار 140$ سنوياً

التقنية 3: توفير ضريبي بمقدار 700$ سنوياً

إجمالي التوفير الضريبي 2.143$

هذا صحيح، فمن خلال تنفيذ ثلاث استراتيجيات بسيطة، قام جاك وجين بسد ثغرة بمقدار 2.143$ في مخزونهما المالي في سنة واحدة فقط. فلو تعرضنا لذلك بصورة أوسع، نجد أن التوفيرات الضريبية البالغة 2.143$ يمكن أن تتجزأ إلى 179 $ في الشهر. أضف ذلك إلى 650 $ بالشهر المكتسبة من تخفيض خدمة الدين، وهكذا قام جاك وجين بزيادة تدفقاتهما النقدية الشهرية بمقدار 829 $. وهذا سيساعد كثيراً في دعم الطفل الثاني.

جاك وجين يمكن أن يختارا تمويل خطة 401 (ك) في العمل أو الشروع بخطة IRA (حساب التقاعد الفردي) مع مقدار متزايد من المال المتوفر حالياً. وهذا، مرة ثانية، سيخفض من الالتزام الضريبي الذي يجب على جاك وجين دفعه حالياً. تذكر، إن هذا لا يأخذ بالاعتبار مقدار ضرائب الدخل الخاصة بالولاية الذي يمكن أن توفره هذه التقنيات. أو القول بأن جاك وجين قد بدأا بحماية نفسيهما بشكل جيد تماماً من خلال خطة IRA

وكل هذا تم تحقيقه من خلال القيام ببعض التعديلات البسيطة وتنفيذ بعض الاستراتيجيات الأساسية والتي تم التعرض لها غالباً.

في الواقع، هناك العديد من الاستراتيجيات للتوفير الضريبي، لكن يبدو بأنها تتغير من عام لآخر كعاصفة هوجاء في الصحراء. إذا أردت الحصول على تقارير مجانية عن أفضل عشر استراتيجيات للتوفير الضريبي للعام الحالي، اذهب إلى العنوان www.multiplestreamsofincome.com وادخل الكلمة المفتاحية قطع الضرائب.

إن الضرائب هي واقع في الحياة. سواء كنت في النهاية العليا، أو الوسطى، أو الدنيا من تدفقات الدخل. يجب عليك إيجاد الطرق لتخفيض ضرائبك، فمستقبلك المالي في خطر إذا لم تقم بذلك. قم بسد هذه الثغرات الضريبية في مخزونك المالي وسيكون لديك مزيداً من الوقت والمال لتستمتع بالحياة.

طريقة ثورية لوقاية أرباح استثماراتك من الضرائب

إن القسم الأول من هذا الفصل قام بالتركيز على طرق قليلة لمساعدتك في حماية دخلك العادي من الضرائب. والباقي من هذا الفصل سيتعامل مع كيفية حماية قسم من أرباح استثماراتك من الضرائب. دعني أطرح عليك سؤالاً: هل ستدفع الضرائب عن أرباح استثماراتك الآن، لاحقاً، أم أبداً؟

أعتقد بأنني أعرف جوابك. الباقي من هذا الفصل مخصص ليبين لك كيفية القيام بذلك. في الفصل السادس، قمت بتعريفك على مرشد الصندوق المشترك بيل دونوغهو، والذي قام بالمشاركة بأسراره الخاصة حول كيفية الحصول على معدل عالي من العائدات من خلال استخدام دليل الصناديق التأشيرية المفرزة والصناديق القطاعية المختارة. لقد كان بيل دائماً يلاحق آخر الاستراتيجيات لكسب الأرباح لزبائنه.

هل تذكر في أوائل الثمانينات، عندما ارتفعت معدلات الفوائد عالياً حتى 20 ٪ بينما المصارف كانت تدفع فقط 5.5 ٪ لدفاتر الحسابات المصرفية؟ وفي ذاك الوقت، لجأ ملايين المستثمرين إلى المخططات البيانية التي تبين عائد الصندوق النقدي الإعتمادي في جريدة البارون، ونيويورك تايمز، وشيكاغو تريبيون. احزر من أين جاءت هذه البيانات؟ مكتب بيل دونوغهو، تقرير الاعتماد المالي الذي قدمه دونوغهو (يدعى حالياً تقرير الاعتماد المالي IBS (كان هو مصدر هذه المعلومات.

لقد كان دونوغهو من أوائل من قام بتعليم المستثمرين لنقل أموالهم من المصارف المؤمنة الاتحادية ومصارف S & L إلى الصناديق المالية السوقية المتبادلة غير المؤمنة، ولكن الآمنة بشكل مطلق، من أجل كسب إيرادات أعلى. الصحافة انتقدته لنصيحته بالصناديق المالية غير المؤمنة. لكن، بعد عدة عقود منذ ذلك الحين، لم يخسر أي مستثمر فردي أموالاً في الصناديق المالية غير المؤمنة. لكن مئات المليارات من دولارات الضرائب تمت خسارتها في كفالة مصارف S & L المفلسة.

ثم بدأ بيل بتعليم جيل من اليافعين عن التأثير المدهش للصناديق المشتركة في سوق البورصة قبل فترة طويلة من شيوعها. لحوالي عقدين تقريباً، استمع المستثمرون البارعون مالياً إلى دونوغهو وجنوا الأرباح.

الآن دونوغهو نجح ثانية. في تتمة هذا الفصل، سأدع بيل بنفسه يخبرك عن آخر أسراره للاستثمارات. ما لم تكن ماهراً للغاية، أراهن بأنك لم تسمع (أو لم تدرك بشكل تام) بالذي أنت على وشك أن تتعلمه.

كل ذلك بدأ عندما بدأ بيل دونوغهو البحث عن أفضل طريقة لزبائنه من المستثمرين لحماية الأرباح العالية التي كانوا يستثمرونها ببعض من حسابات الاستثمار التي يديرها. المشكلة في كسب هذه المعدلات العالية من الإيرادات هي أن التجارة النشطة تميل لخلق التزامات ضريبية جارية أكبر

SSS

فطنة وحكمة

إن الأغنياء ليسوا مثلنا، فهم يدفعون ضرائب أقل.

Peter De Vries

ومؤجلات ضريبية أقل. بالطبع، إذا كانت أرباحك أعظم بعد الضريبة، عندها ضرائب الدخل ستكون صفقة. لكن بيل تساءل فيما إذا كان باستطاعتك حماية هذه الأرباح عن طريق اختيارك لزمن دفع ضرائب الدخل ـ أو حتى إذا قمت بدفع هذه الضرائب أصلاً. كان يرغب بأن يكون قادراً على أن يقول لزبائنه، « نكون بصدد ضرائب الدخل، هل ترغب بالدفع الآن، لاحقاً، أم أبداً؟».

هنا، وحسب كلمات بيل دونوغهو الشخصية، في آخر استراتيجيته الثورية في التوفير الضريبي.

إن السر في كونك قادراً على تأجيل الضرائب عن أرباح استثماراتك هو الإبقاء على ذهن منفتح حيال أين ستقوم باستثماراتك. أحياناً الموضوع ليس أي استثمار تختار بل أين تستثمر (أي، من خلال أي مؤسسة مالية)، ذلك الأهم.

أود إخبارك أن أحدث «أفضل صفقة مالية في البلد» هي ليست بمصرفك، وليست عند سمسارك للبورصة، وليست لدى وسيط حسمك، وليست لدى مجموعتك من الصناديق المشتركة، أو من خلال أفضل المخططين الماليين. فهي متوفرة فقط لدى وسطاء تأمين متخصصين ومخططين ماليين بارعين. وهي تدعى التأمين المتغير.

لن تشعر بالملل مع هذا النمط من التأمين!

لا تهرع إلى الباب إذا سمعته يدق. لقد اعتدت على إغلاق ذهني عندما اسمع كلمة تأمين. في الواقع، حتى اليوم، عندما أريد الجلوس وحيداً في الطائرة، أخبر الشخص الذي يجلس بجواري بأنني «وكيل تأمين وُلد مجدداً». وهكذا يختفون من جانبي بلمح البصر، ولا أعود أراهم حتى يصل المتاع.

اجلس مسترخياً، خذ نفساً عميقاً، وسوف أخبرك لماذا أعتقد بأن
، المتغير هو واحد من أكثر أدوات الاستثمار نفوذاً التي شاهدتها على
ق. هذا يبدو كالحصول على مزايا أفضل خطة تقاعد مع القليل جداً
من قيودها.

ما هو التأمين المتغير؟ حسناً، إنك تعلم ما هو التأمين على الحياة. وكلمة متغير تعني أن تكوين القيمة النقدية لبوليصة التأمين ستتغير تبعاً إلى كيف وأين تختار أن تستثمر الأموال. لك الخيار بالاستثمار بأي تركيبة من الحسابات المنفصلة (الصندوق المشترك ـ الاستثمار المتشابك) والتي تقدم من خلال البوليصة المختارة للتأمين. التأمين المتغير على الحياة هو قيمة نقدية للتأمين على الحياة تتيح لك الاختيار بين عدة طرق يمكن من خلالها استثمار قيمتك النقدية.

إليك الجزء الممتع: جميع الأرباح المحققة في هذه الحسابات المنفصلة هي مؤجلة ضريبياً 100 ٪ (محمية من ضريبة الدخل الحالية) ـ تماماً كما في خطة IRA أو خطة 401 (ك) ـ لكن ليس هنالك موعداً أخيراً لمتى يجب سحب هذه المبالغ. وفقاً لقواعد البوليصة، يمكنك سحب رأس المال الأساسي المعفى من ضريبة الدخل 100 ٪، وتستطيع أن تقترض حتى 90 ٪ من أرباحك المعفاة من ضريبة الدخل 100 ٪ (بمعدل فائدة قليلة جداً)، أو يمكنك ببساطة أن تستمتع بتكوين
وة معفاة من

$$$

قطنة وحكمة

تعليق على لصاقة صادة للصدمات:
حتى الظبي لا يخفف من سرعته هنا.

ضريبة الدخل 100 ٪. إذا تم ذلك بالشكل الصحيح، فإن أرباح استثماراتك المتراكمة لن يُفرض عليها الضريبة أبداً، ويتلقى وريث الشخص المؤمن عليه أكثر من الرصيد المتبقي ـ معفى من ضريبة الدخل 100 ٪. التأمين المتغير يقوم بجمع المنافع من التأمين على الحياة المختبرة عبر الزمن

والموافق عليها من قبل النظام الضريبي الـ IRS (تكوين القيمة النقدية الناتجة عن التأجيل الضريبي) مع القروض المعفاة من الضريبة. ويعتبر أن التأمين المتغير على الحياة طريقة يمكن تطبيقها من أجل الاستثمار في الأسهم، السندات، أو الأسواق المالية دون أن يكون هناك أي قلق حيال ضرائب الدخل. هل حزت على انتباهك؟

طويلة الأمد وكمنفعة جانبية، في حال إخفاق شركة التأمين، فإن أموالك لا تكمن في الحسابات العامة المتاحة لدائني شركة التأمين. هذه الحسابات المنفصلة هي منفصلة فعلياً. والمستثمرون الحكماء يتحولون من تأمين الحسابات العامة إلى تأمين متغير في حسابات منفصلة من أجل تجنب الإخفاق المحتمل في التأمين على الحياة كالذي شاهدناه في أوائل التسعينات.

إن بوليصات التأمين المتغير يمكن شراؤها فقط من عدد صغير (لكنه يتنامى بسرعة) من المحترفين أصحاب التراخيص الخاصة. إن أغلب وكلاء التأمين على الحياة وسماسرة البورصة لا يتعبون أنفسهم للحصول على ترخيص من أجل تقديم تأمين متغير على الحياة، وبالتالي هم غير قادرين على تقديم هذه الخدمات الجذابة لك. فهم بالعادة أولئك الذين يكونون أكثر من يقوم بانتقادها. أكبر انتقاد لهم هو «التكلفة الإضافية». أيها الأصدقاء، إن أكبر تكلفة إضافية في أغلب برامج الاستثمار هي ضرائب الدخل وعمولات الوسطاء. لكن العمولات والنفقات الإدارية للتأمين المتغير على الحياة لن تكون مرتفعة أبداً كالضرائب وعمولات الوسطاء ـ إضافة إلى ذلك، هم يشترون قيمة حقيقية. هل سيضمن وسيطك بأن تتلقى ومستفيديك أكثر من المبلغ الموجود في حساب استثمارك؟ فقط التأمين على الحياة يمكن أن يضمن الأرباح ويتجنب ضرائب الدخل بنفس الوقت.

(ملاحظة: عندما أقوم بهذه الإفادة، فإنني أفترض بأنك ستستثمر بحذر

في محفظة حساب منفصل خاصة بك، ولن تتنازل أبداً عن بوليصة التأمين المتغير على الحياة، وتسحب مالك الأولي أو الأساسي أولاً، وتقترض (ولا تسحب) من الأرباح، مع ترك ما يكفي في حساب القيمة النقدية لإبقاء سند التأمين فعال. وباتباع هذه القواعد البسيطة ستتجنب مخاطر غرامات الضرائب المرتفعة).

$$$

فطنة وحكمة

عدم الأمان هو نتيجة محاولتك ان تكون آمناً.

Alan Watts

لكن احذر، فالتأمين المتغير لا يشبه قريبه الشهير والمعروف جيداً، الدخل السنوي المتغير. الدخول السنوية المتغيرة تعتبر مغرية من أجل تأجيل ضرائب الدخل، حيث تحتاج إلى تأمين متغير على الحياة من أجل تجنب ضرائب الدخل بشكل تام. إنك ترغب في التأكد من أنك تقوم بتحديد تأمين متغير على الحياة.

في الواقع، التأمين المتغير على الحياة يأتي بصفتين مميزتين:

1. تأمين متغير على الحياة بقسط وحيد SPVL ، والذي يتيح لك أن تستثمر بشكل اقتصادي مبلغاً نقدياً (مثل كامل محفظتك الاستثمارية، ميراث كامل، أو أرباح في اليانصيب) في محفظة دخل معفاة من ضرائب الدخل 100 ٪.

2. تأمين شامل متغير على الحياة (يدعى بالتجارة بـVUL)، والذي يتيح لك فتح حساب بالميزانية للقيام بأقساط دورية سنوية، فصلية (كل ثلاثة أشهر)، أو شهرية.

وبالاعتماد على ظروفك، فإن أي من خيارات التأمين المتغير على الحياة هذه يمكن أن تصبح، حسب رأيي المتواضع، الحامي المطلق من الضرائب وتتيح لك القيام بالأمور الأربعة التالية:

1. تأجيل الضرائب عن 100 ٪ من أرباحك الاستثمارية.

2. أولاً، السحب من مبلغك الأولي، أو الأساسي، وهو معفى من ضرائب الدخل 100 ٪.

3. ثانياً، الاقتراض (تذكر، لا تقم بالسحب نهائياً، وإلا ستفرض الضرائب على السحوبات) من التدفق النقدي للتقاعد على شكل قروض مخططة، والتي هي معفاة من الضرائب 100 ٪. (لا يوجد ضريبة دخل على القروض).

4. دع لورثتك أموالاً أكثر (إعانة الوفاة، صافي القروض) من الموجود في حسابك. (بعد كل شيء، هذا تأمين على الحياة).

إن بعض البوليصات تقدم حتى الفرص للشراء، مقابل تكلفة إضافية، فقرة ملحقة متعلقة بالعجز من أجل دفع مساهماتك الشهرية في حال كنت عاجزاً و/أو فقرة ملحقة للرعاية طويلة الأمد تسمح لك بالسحب من إعانات الوفاة (فوق وأكثر من قيمتك النقدية) بينما لا تزال حياً لكي تدفع للرعاية الطويلة الأمد، عند الحاجة.

إضافة إلى هذه المنافع، هناك العديد من الطرق الخلاقة لتستثمر مزيداً من الأموال مقابل نفقات تأمين أقل. والطريقتان الأكثر شيوعاً هما (1) شراء بوليصة «وفاة الشخص الآخر» لك ولزوجتك و(2) التأمين على الحياة لطفل راشد. إن فقرة «وفاة الشخص الآخر» تعني ببساطة أن كامل قيمة البوليصة تُدفع عندما يتوفى الشريك الآخر (أحد الزوجين) على افتراض أن أكبر الضرائب المترتبة على القيم الموروثة. في حال اختيارك للتأمين، على سبيل المثال، على ابنك الراشد، يمكنك جعل أحفادك هم المستفيدون، وبالتالي تتجاوز أكبر الضرائب المترتبة على القيم الموروثة عن جيل. لأن تأمين VUL هو كصفقة كبيرة يمكنك امتلاكها والتحكم فيها خلال مدة حياتك، فلماذا تهتم (ما عدا من أجل أغراض التخطيط المالي) من هو المؤمن عليه؟ ما ترغبه أنت بالفعل هو القروض ذات الطبيعة المعفاة من الضرائب، والتي

تمنحك نقداً قابل للإنفاق خلال مدة حياتك. لهذا أدعو التأمين المتغير على الحياة «التأمين على أسلوب الحياة» بدلاً من «التأمين ضد الوفاة». معظم المنافع الكبيرة تحدث لك خلال مدة حياتك.

«لماذا لم أسمع المزيد حول هذا؟» في اللحظة التي تدرك فيها حتى أكثر المزايا وضوحاً للتأمين المتغير على الحياة، سوف تتساءل، «لماذا لم يتم إعلامي بهذا؟» على الرغم من أن هذا النوع من بوالص التأمين على الحياة كانت موجودة لحوالي عقدين تقريباً، إلا أنه مؤخراً بدأت هذه الكلمة تظهر لأناس مثلك ومثلي.

لماذا سمسارك بالبورصة لم يخبرك عن هذا؟ إن سمسارك بالبورصة يدرك لو أنه أو أنها عرضوا عليك تأمين متغير، عندها سيحقق أو ستحقق عمولة واحدة فقط. لكن، لو قام أو قامت ببيعك أسهماً، هنالك عمولة جديدة تدفع في كل مرة تتاجر بها.

لماذا وكيلك للتأمين لم يطلعك على ذلك؟ وكيلك للتأمين على الأرجح لا يرغب باستقبال مكالمات هاتفية. تسأل، «لماذا انحدر سوق البورصة البارحة؟».

لماذا لم تقرأ عن هذا في الصحافة المالية؟ الجواب بسيط: لا أحد يخشى من مخاطر سوق البورصة أكثر من محرر الخبر الذي يدفع له القليل ولا يوجد لديه مالاً للاستثمار. لذلك إذا لم يرغبوا بإعلامك، فأنا أرغب. فهذا ما كنت أقوم به خلال العشرين سنة الماضية.

وإليك أفضل قسم: القليل من أكثر شركات التأمين المتغير على الحياة ابتكاراً قامت بإعداد حسابات منفصلة خاصة تتيح لك الاستثمار بنمط من الصناديق التأشيرية المفرزة والصناديق القطاعية التي أطلعتك عليها في الفصل السادس. هذه الأرباح

$$$

فطنة وحكمة

ليس من المعيب عندما يستحوذ الرجال على الثروة، ولكن من المعيب أن تستحوذ الثروة على الرجال.

Billy Graham

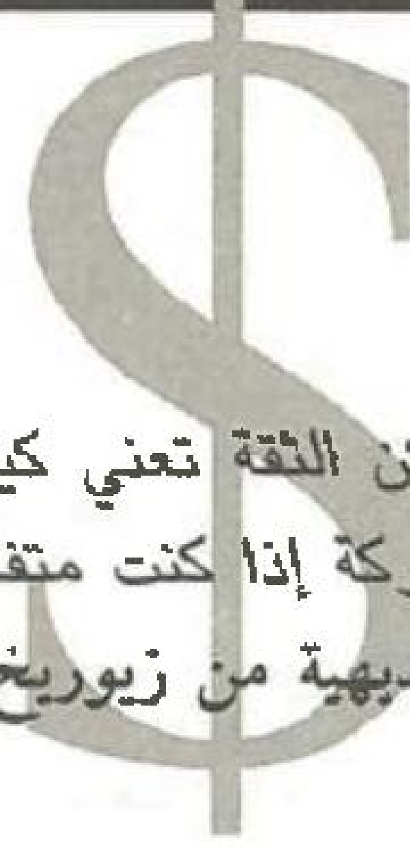
العالية المحتملة يمكن حمايتها فورياً من ضرائب الدخل. والأفضل من ذلك، أنه يمكن حمايتها بشكل غير محدود. إنني أفخر بالقول أنني استخدم هذه الفرصة لإدارة بعضاً من البوليصات الفعالة مستخدماً حسابات منفصلة ضمن خطط مختارة للتأمين المتغير. ومن أجل الحصول على لائحة لما هو متوفر حالياً، قم بزيارة للموقع www.donoghue.com.

هناك المزيد تحتاج أن تعلمه قبل الاستثمار بأي برنامج للتأمين المتغير. يمكنني المساعدة. فكتابي التالي سيخوض في التفاصيل حول هذه الفرصة المثيرة، ولكنني أشعر بإثارة كبيرة حيالها لدرجة أنني قررت منح قارئي روبرت نظرة عامة حقيقية. لقد كان هنالك بالفعل طلب كبير على كتابي التالي حيث اضطررت، حتى هذا التاريخ، إلى بيع أكثر من 20 ألف نسخة من الفصل الأول، والتي تعالج بشكل خاص موضوع التأمين المتغير على الحياة. فهو لا يقوم بإيراد أي اسم من أسماء شركات تأمين، لكنه يشرح ما تحتاج أن تعلمه حول هذا البرنامج الممتع. أنصحك بشكل كبير أن تقرأه قبل أن تتحدث مع مستشاريك.

لطلب نسختك من الفصل التمهيدي من كتاب «ميزة الألفية: تكوين ثروة معفاة من ضريبة الدخل 100 ٪». ارسل خمسة دولارات لقاء أجرة الشحن والتسليم إلى: Donoghue's Power Portfolio، صندوق بريد 309، Milford MA 01757، أو اتصل بالرقم 2455 ـ 982 ـ 800 ـ 1. سأرفق لك، كشكر خاص، نسخة عن آخر إصدار عن الرسائل الإخبارية الصادرة عن محفظة دونوغيو القوية Donoghue's Power Portfolio وعندها ستعرف أية خطط تأمين متغيرة نعرضها. تذكر، هذه الرسائل الإخبارية لم يقم بكتابتها وكيل للتأمين بل مستشار استثمار متشبث برأيه ومستقل ـ وهو أنا.

الآن صار لديك فكرة عن الأمر. على الأقل، أرجو أن يكون هذا قد ساعدك لرؤية طريقة جديدة لتأسيس مستقبل مالي مزدهر.

الفصل السادس عشر



التفاؤل يعني توقع الأفضل، ولكن الثقة تعني كيفية التعامل مع الأسوأ. إياك أن تقدم على حركة إذا كنت متفائلاً فحسب.

بادبهية من زيوريخ

استراتيجيات الحصن المالي: حماية مواردك المتعددة من الدخل

إن خلق موارد متعددة للدخل يمكن أن يولد أرباحاً لا يسع معظم الناس إلا أن يحلموا بها فقط. لكن أهم شيء في الحياة هو ليس الثروة المادية التي يمكنك خلقها والتي سوف تخلقها. إن أهم شيء في الحياة كلها يدور حول الناس: أسرتك وأصدقائك. فمعظم الأشخاص يتعلمون هذا الدرس بطريقة صعبة، من خلال تجميع كميات كبيرة من الممتلكات ومن ثم خسارتها كلها. في حين أن هذه يمكنها أن تكون طريقة فعالة لتعلم ذلك الدرس، إلا أن ثمنها مرتفع للغاية.

نعم، في أي لحظة في حياتك يمكنك أن تخسر كل شيء. فأنا خسرت كل شيء مرتين في حياتي. في كل مرة كان ذلك محرجاً، مؤلماً، ومجرد «عدم براعة» واضح. لكنني ممتن أنه في كل أزمة مدمرة، كانت عائلتي هناك لمساعدتي في النجاة من العاصفة. فكل منهم يستحق ميدالية ـ زوجتي وأطفالي الثلاثة الرائعين ـ لوقوفهم إلى جانبي.

تعلمت الكثير من خلال هذه التجارب، وأريد مشاركتكم بعضها في هذا الفصل. واحد من أهم الدروس هو: كم من السهل أن تجني المال من أن تحافظ عليه. الآن أكن بالغ الاحترام لأولئك الذين يستطيعون تجميع الثروات. والدرس الآخر كان كيف أن خطأً يبدو بسيطاً يمكن أن يعرض كل ما عملت من أجله للخطر.

لهذا قلت بأن يجب عليك أن تبني حياتك لتحيا كمليونير ولكن أن تكون شديد الفقر على الورق. بمعنى آخر، يجب عليك خلق حصن مالي حول عائلتك بحيث لا يمكن لشيء اختراقه. فقد تعلمت من تجربتي الشخصية بأن هنالك العديد من الأعداء لثروتك، وأنت بحاجة لمعرفة من هم هؤلاء الأعداء وكيف يمكنك حماية نفسك وممتلكاتك منهم.

وهذا يضعنا أمام ما نحن بصدده في هذا الفصل. فقد صمم هذا الفصل لتعليمك بالضبط كيف يمكنك تطبيق خطة حماية شاملة للممتلكات من أجل حماية ممتلكاتك التي جنيتها بصعوبة في مجتمع اليوم الذي يميل إلى إقامة الدعاوى القضائية.

إن معظم اهتمامات الناس حول مستقبل عائلتهم المالي تقع ضمن هذه التصنيفات الثلاث الرئيسية:

التخطيط الضريبي

حماية الممتلكات

تخطيط التركات

لقد تحدثنا عن التخطيط الضريبي في الفصل السابق. في هذا الفصل سوف نركز على حماية الممتلكات وتخطيط التركات.

حماية الممتلكات

في مجال حماية الممتلكات، من الهام جداً بالنسبة إليك أن تدرك مدى ميل المجتمع الذي نعيش فيه نحو المقاضاة. وهذا يعني، بلغة واضحة، الكثير من الأشخاص يقيمون الدعاوى على العديد من الأشخاص الآخرين، وغالباً لأسباب تافهة جداً.

تظهر الدراسات بأنه يتم إقامة دعوة قضائية جديدة في أمريكا كل 30 ثانية وسطياً. أي هناك دعوتان قضائيتان في كل دقيقة من كل يوم. وفي الوقت القصير الذي استغرقته لقراءة هذه الكلمات القليلة، أقيمت عدة دعاوى قضائية للتو في مكان ما ضد شخص ما. الحياة تغيرت للأبد ! الصورة المالية تبدلت بشكل غير قابل للتغيير.

مستقبل العائلة بأكمله وضع في خطر. وأسوأ شيء من هذا هو أنه كان من الممكن على الأغلب تجنب كل ذلك من خلال أخذ تدابير قليلة وبسيطة.

إن واحداً من أربعة أشخاص سيتم إقامة دعوى ضده هذا العام. وحتى أسوأ من ذلك، فمتوسط عدد الدعاوى القضائية خلال مدة حياة الفرد هو خمسة، ومن بين هذه الخمسة ستكون هناك واحدة ممن تُدعى دعوى قضائية مدمرة. ومصطلح مدمرة يعني بأنها تقوم بمحو الأشخاص تماماً مكلفة إياهم كل ما يملكونه. من المرعب رؤية شخصاً ما تم تدميره بواسطة هذا النوع من دعاوي المقاضاة، لكن هذا يحدث. فمن خلال تطبيق المعلومات المقدمة إليك في هذا الفصل، يمكنك المضي قدماً نحو التأكد من أن ذلك لن يحدث لك.

من بين جميع الدعاوى القضائية المقامة في كل أنحاء العالم هناك 94٪ تقام هنا في الولايات المتحدة العريقة. نعم، 94 ٪ ! الولايات المتحدة هي الأولى بالنسبة لإقامة الدعاوى القضائية ـ سمعة مريبة.

قم بضم هذه الإحصائيات مع واقع أن هنالك حالياً عدد من الطلاب في كلية الحقوق أكثر من عدد المحاميين الممارسين، وهذا يصبح شيئاً مخيفاً بكل ما في الكلمة من معنى، أليس كذلك؟ لماذا هذا؟ لماذا شهادات الحقوق تلاقي مثل هذا الطلب المرتفع هذه الأيام؟ هل يعود ذلك لنقص في عدد المحامين في هذا البلد؟ لا اعتقد ذلك! قلّب في دفتر أرقام الهواتف لديك وانظر كم محامي هناك في منطقتك لوحدها. مع وضع هذا في الذهن، بأي اتجاه تعتقد أن عدد الدعاوى القضائية يسير نحوه في هذا البلد، نحو الارتفاع أم الهبوط؟ نحو الارتفاع، الارتفاع، الارتفاع، بالطبع ! الآن أكثر من قبل، حماية الممتلكات بحاجة لأن تصبح مركز الاهتمام في تخطيطك المالي. فأنت عليك بالضبط وضع خطة لحماية ممتلكاتك، واستخدام استراتيجيات الحصن المالي هو العنصر الأولي في تلك الخطة.

تخطيط التركات

باعتبار أن ما يعادل حماية الممتلكات بالأهمية هو تخطيط التركات، فغالباً ما تكتشف العائلات بشكل غير متوقع بأن مقداراً هائلاً من ثرواتهم تم استهلاكها من قبل الضرائب الحكومية، الرسوم، ونفقات أخرى عند وفاة شخص عزيز. وأسوأ قسم في هذه التراجيديا هو أن العديد من هذه الحالات كان يمكن تجنبها عن طريق تنفيذ خطط بسيطة للتركات مستخدماً الأدوات التي أنت بصدد تعلمها.

لسوء الحظ يخفق الناس في استخدام هذه الأدوات لأنهم لا يعتقدون بأنها ضرورية. هذا محزن لكنه حقيقي ذلك أن أغلب الناس ينفقون الكثير من الوقت في التخطيط لعطلهم أكثر من قيامهم بالتخطيط لتركاتهم. تشير الدراسات إلى أن الشخص العادي سينفق أكثر من 90 ألف ساعة يعمل من أجل تجميع الثروة (40 ساعة في الأسبوع لـ 50 أسبوع بالسنة لمدة 45 سنة)، لكن أقل من ثلاث ساعات لكي يتعلم كيفية المحافظة على تلك الثروة.

هؤلاء الأشخاص يفشلون ببساطة في التخطيط لتركاتهم. وهذه بديهية معروفة جداً ذلك أنه إذا فشلت في التخطيط، فإنك تخطط لكي تفشل.

وجزء من السبب وراء هذا الفشل في التخطيط هو، تار . التخطيط للتركات كان مجالاً مخصصاً فقط للثروة الحقيقية. إذا كان في المصرف وممتلكاتك لا تساوي عدداً من سبعة أرقام، كان الاتجاه التقليدي من التفكير أنه لا حاجة لك لأن تقلق حيال التخطيط للتركات. ولكن هذا لم يعد الوضع المناسب بعد الآن. كل شخص بحاجة إلى تخطيط للتركات. أنت بحاجة لسؤال نفسك سؤالاً، هل ترغب بتخطيط للممتلكات كما يفعل الأشخاص العاديون أم التخطيط للتركات المستخدم من قبل مليارديرية اليوم؟

حتى لو كنت تعيش اعتماداً على انفاق كل ما تقبضه، إلا أن الحقيقة الواضحة هي أنك بحاجة لأن تهتم بشأن تخطيط تركاتك. أنت تتعامل مع قوى يمكنها أن تدمر في هذه اللحظة كل ما عملت في حياتك من أجل تجميعه. وهذا يمكن أن يحدث في ومضة جفن ! يجب عليك ببساطة أن تقوم بسد التسرب لديك قبل أن يقوم بتجفيف احتياطك المالي!

والمفتاح هو المعرفة. لكن أين ستجد هذه المعرفة؟ بالتأكيد يمكنك الالتحاق بكلية الحقوق، لكن هل تريد بالفعل القيام بذلك؟ من لديه الوقت؟ فأنت مشغول للغاية في تكوين مواردك المتعددة للدخل.

وكصانع للثروة فأنت بحاجة لأن تجمع حولك طاقم من الخبراء لمساعدتك في الإبقاء والحفاظ على حصنك المالي. هؤلاء الخبراء سوف يكون من ضمنهم محاسب كفؤ، محامي نزيه، ومخطط ضريبي ممتاز. وهذه الخبرة سوف تكلفك ثمناً ليس بالقليل. وبالنسبة لي، أنا أنظر إلى هذه الرسوم كتأمين رخيص لحمايتي من أخطار الكوارث في مجتمعنا.

في الإعداد لهذا الفصل توجهت إلى المخطط لحصني المالي، ج. ج.

شيلدرز. ج. ج، وهو محام ومالك مجموعة الأرباح للنشر (Profit Publishing Group) المحدودة، والتي من خلالها يشارك بنشر الرسالة المتضمنة استراتيجيات حماية الممتلكات القانونية. فهو يقوم بتدريس ما يسميه باستراتيجيات المليونير السري. يمكنك معرفة المزيد عن ج. ج من خلال الموقع www.multiplestreamsofincome.com باستخدام الكلمة الدليلية المليونير السري. لنلق نظرة على بعض الاستراتيجيات الهامة للمليونير السري.

استراتيجيات قانونية

في بناء خطة واضحة لحماية ممتلكاتك، يجب عليك تجميع فوائد الهيئات القانونية المتعددة:

1. شركة نيفادا
2. الشراكة العائلية المحدودة
3. الشركة المحدودة المسؤولية
4. خطة التقاعد
5. الوصاية الفعالة Living Trust

هذه ليست قائمة كاملة، لكن عندما يتم تجميعها بشكل مناسب فإنه يمكن لهذه الأدوات أن تؤمن أسلوب الحماية التي تحتاجها لحماية ممتلكاتك المكتسبة بجهد.

لنلق نظرة على كل من هذه الهيئات كل على حدى. عندئذٍ سنرى كيف يمكن تجميعها لتأمين وقاية لمواردك المتعددة من الدخل. في نهاية هذا الفصل، سننظر إلى دراسة حالة للوضع المالي وخطة الحصن المالي لعائلة ويلسون، وهي عائلة من محض الخيال.

شركة نيفادا

إذا كنت تدير عملاً، فمن المرجح أنك ستحتاج شركة نيفادا، وهي ستكون حجر الزاوية في حصنك المالي. وجوهرياً هذا هو محور النشاط لكل شيء تقوم به في كل من العمل وحياتك الشخصية. لأنه يقوم بدور بمثل هذه الأهمية في النظام الشامل للأمور، دعنا نكتشف بالضبط كيف تعمل شركة نيفادا.

السؤال الأول الذي غالباً ما يطرحه الناس هو، «ما معنى شركة؟» ربما أفضل طريقة للإجابة على ذلك السؤال هي بإلقاء نظرة على التعريف القانوني للشركة كما تم تعريفها بالقاموس القانوني. يعرف قاموس بلاك القانوني* الشركة على النحو الآتي:

> شخص اعتباري أو وجود قانوني يتم إيجاده من خلال أو تحت ظل قوانين الدولة أو الأمة، مكون، في بعض الأمثلة النادرة، من شخص وحيد وخلفائه، كونهم يشغلون منصباً معيناً في مكتب معين، لكنه بالعادة يتكون من اتحاد عدد من الأفراد، حيث يتواجدون ككيان قانوني تحت تسمية خاصة، والذي ينظر إليه وفق القانون كما لو أن له شخصية ووجود مميز عن أعضائه المتعددين، والذي وفقاً لنفس السلطة لديه القدرة على الاستمرارية، بصرف النظر عن التغيرات في عضويته، سواء لأجل غير مسمى أو لمدة محدودة من السنوات، ويحق له التصرف كوحدة أو شخص مفرد في الأمور المتعلقة بالهدف العام للوحدة، ضمن مجال السلطة والصلاحيات الممنوحة لمثل هذه الهيئات بموجب القانون.

هذا كان معنى الشركة. الآن، هل يوضح هذا لك كل شيء؟ هذا هو التعريف الرسمي لما تعنيه كلمة شركة تماماً من قبل المحكمة العليا. الآن

* Dartmouth College v. Woodward, 17 U.S. (4Wheat.) 518,636,657,4 L.Ed. 629; U.S. v. Trinidad Coal Co. ; 137 U. S. 160, 11 s.Ct. 57, 34 L.Ed. 640.

SSS

فطنة وحكمة

تعلم كيف تفشل بذكاء، حيث ان الفشل هو واحد من أعظم الفنون في العالم.

Charles Kettering

وقد قرأت عن هذا التعريف لدي سؤال لك: ما هي الشركة؟ (الآن أنت تدرك لماذا تغادر أحياناً مكتب محاميك شاعراً باضطراب أكثر مما كنت عليه عندما دخلت).

وفي حين أن هذا يمكن أن يكون التعريف القانوني للشركة، إلا أنه يلقي قليلاً من الضوء حول موضوع ما تعنيه الشركة بالنسبة للشخص العادي. هذا الفصل لم يهدف لتحضيرك لاختبار أمام المحكمة، بل يهدف لتعليمك كيفية التفكير بشكل مدرك حول خطة حماية ممتلكاتك. مع إبقاء هذا في ذهننا، دعنا نحاول توضيح معنى الشركة وفق مصطلحات الأعمال.

الشركة هي وجود قانوني منفصل. فهي وجود منفصل ومستقل عن أعضائه، مالكي الأسهم، المدراء، والموظفين. وفي حين أنها وجود مستقل بالفعل، فهي لا تزال معتمدة على الأشخاص للقيام بأي إجراء. وهذا أفضل خبر على الإطلاق.

فأنت تتحكم بهذا الوجود بنفس الطريقة التي يتحكم فيها الآباء بأولادهم (تقليدياً). لكن الفرق هو أن الشركة تشاركك وجهة النظر دوماً، مهما كان الوضع. ألن يكون ذلك شيئاً جميلاً؟ هل تدرك معنى القوة في ذلك؟ لنلق نظرة أعمق.

الشركة هي كشخص اعتباري. فإن حقوقها، وواجباتها، وديونها لا تختلف عنها لدى الشخص الطبيعي تحت ظروف مشابهة. الاختلاف الوحيد بين الشركة ومدرائها هو أن الشركة تفتقد القدرة على التفكير من أجل ذاتها.

SSS

فطنة وحكمة

وول ستريت: صوت الظلم

وهذا هو الغرض من الموظفين والمدراء. فهؤلاء الأفراد يقومون بالتفكير من أجل الشركة، كما هو مبرهن عليه بحقيقة أن كل القرارات التي تصدر

بالنيابة عن الشركة يتم توثيقها على شكل محاضر اجتماع و/أو قرارات الشركة. هذا التمييز بين هذا الوجود وهؤلاء الذين يتحكمون به هو هام.

ما الذي تقوم به الشركة؟ ولماذا يجب عليك إنشاء واحدة؟ لو طلب إليك أحدهم أن تعرف ما هي السيارة، هل ستشعر بصعوبة للقيام بذلك دون أن تخبره ما الذي تقوم به (السيارة). كذلك الحال بالنسبة للشركة. مع تذكر هذا الأمر، دعنا نلق نظرة حول السؤال التالي: لماذا يقوم الأشخاص بإنشاء شركة؟

لماذا ننشئ شركة؟

أفضّل التفكير بالشركة كما لو أنها تعمل مثل الشقيق أو الشقيقة التوأم. هل سبق أن مر عليك يوم تمنيت فيه لو كان باستطاعتك إرسال شخص ما للعمل مكانك بحيث يمكنك البقاء في المنزل والقيام بما يحلو لك؟ حقاً، ألن يكون ممتعاً وجود شخص يحل محلك ويتعامل مع المواقف غير المرغوب فيها والتي غالباً ما تجد نفسك فيها؟ ماذا لو كان بمقدورك تعيين شخصاً آخر ليشغل محلك؟ ألن يكون ذلك خيالياً؟ هذا بالضبط ما تقوم به الشركة.

إن من الرائع اليوم في مجتمعنا الذي يميل للدعاوى القضائية أن تكون قادراً على ربط ممتلكاتك مع توأمك الوهمي دون أن تربطها مع ذاتك شخصياً. عندها يمكن أن يتم مقاضاة هذا الشخص بدلاً منك، أليس ذلك صحيحاً؟ ألن يكون ذلك ممتعاً أم ماذا؟ هذه هي تماماً الطريقة التي تعمل بها الشركة عندما تبدأ بفهمها بشكل أشمل.

عندما أشرح منافع الشركات للأفراد، غالباً ما أسمع «من المؤسف جداً إنني لا أستطيع إرسال هذا الشخص الاعتباري إلى المحكمة ليجازف بممتلكاته عوضاً عن ممتلكاتي. لو أنه كان لدي بالفعل شخص يقوم بكل ما أخبره به، لاستطعت منحه حق تملك هذه الممتلكات بحيث أحدّ بشكل

SSS

فطنة وحكمة

إن فائض الثروة هو أمانة مقدسة يلتزم مالكها بإدارتها مدى حياته لصالح المجتمع.

Andrew Carnegie

جوهري من قابلية سقوطي بدعوى متعلقة بهذه الممتلكات، مما يمنحني حماية كبيرة للممتلكات. وفي حال فشل الشخص الآخر بتلك الدعوى وصدور الحكم ضدي، فإن أسوأ ما يمكن أن يحدث هو أنه سيخسر ممتلكاته، وليس ممتلكاتي. والأفضل من هذا، أن ممتلكاتي الشخصية لن تحجز». يبدو غير معقول نوعاً ما؟ بالواقع، هذا بالضبط كل ما تدور حوله الشركة.

بشكل أساسي، الشركة هي منشأة للأعمال يتم خلقها بالاعتماد على القوانين في ولاية أو بلد معين. فجميع الشركات يجب أن تتأسس وفق صلاحيات الحكومة والسلطة القضائية في المكان الذي ولدت فيه. فأين تؤسس شركتك هو موضوع غاية في الأهمية. لنلق نظرة لماذا من الهام أن تؤسس شركتك في ولاية نيفادا.

لماذا نيفادا؟

أصبحت ولاية نيفادا الرائدة في الدولة في تأسيس شركات الأعمال الصغيرة. والسبب وراء ذلك هو أن هذه الولاية قد قامت بخلق بيئة استثنائية تماماً بالنسبة لأولئك المهتمين بتأمين حماية هائلة لممتلكاتهم. ولبيان أهمية هذه البيئة، دعنا نلق نظرة على بعض من المزايا المتاحة في نيفادا.

أهم عشرة أسباب لتأسيس الشركات في نيفادا

1. مسموح بتأسيس الشركات التي يديرها شخص واحد.

2. لا يوجد ضرائب حكومية (لا ضرائب دخل حكومية، لا ضرائب حكومية على الشركات، لا ضرائب عن الترخيص، لا ضرائب على أسهم الشركات، لا ضرائب حكومية بأي شكل!).

3. خصوصية تامة لحاملي الأسهم، فأسماء الموظفين والمدير تخص

السجل العام، لكن لا يتم تقديم أي معلومات، قوائم أو محاضر اجتماعات إلى الولاية.

4. لا يوجد اتفاقية رسمية لمشاركة المعلومات مع النظام الضريبي IRS.

5. رسوم سنوية منخفضة.

6. الحجة القانونية التي تمنع الاختراق السهل لستار الشركة.

7. موظفي الشركة ومدرائها محميون من أية مسؤولية شخصية عن الإجراءات القانونية التي يقومون بها عن الشركة.

8. حملة الأسهم، والمدراء، والموظفين ليسوا مطالبين بحضور أو عقد اجتماعات في نيفادا، أو حتى أن يكونوا من مواطني الولايات المتحدة.

9. يمكن للشركة أن تصدر أسهماً من أجل رأس المال، الخد الأملاك الشخصية، أو العقارات. المدراء يقومون بتحديد قيمة أي من هذه العمليات، وقرارهم نهائي.

10. تسمح بإصدار الأسهم.

إن مزايا انشاء شركة في نيفادا لا يمكن تصديقها أبداً. من الواضح أنني أستطيع تمضية مزيداً من الوقت في الخوض بمزايا الشركات في نيفادا، لكن ذلك سيكون بعيداً عن مجال هذا الفصل وهذا الكتاب. وما أرغب الإشارة إليه هو أن شركات نيفادا هي ضرورة مطلقة للبقاء على قيد الحياة في عالم اليوم. إذا كنت مهتماً في الحصول على فهم أوسع للشركات في نيفادا، فإنني أنصحك بشكل كبير أن تحصل على نسخة من دليل المليونير السري لشركات نيفادا لمؤلفه ج. ج. شيلدرز. فهو الدليل الحاسم لإدراك هذا الفرق الدقيق والمعقد لهذا الوجود ذو النفوذ. ومن أجل تسجيل طلبيتك لنسخة من أجل تعلم المزيد عن شركات نيفادا، راجع موقعي على الشبكة على العنوان www.multiplestreamsofincome.com وادخل الكلمة الدليلية

نيفادا، أو اتصل بمكتبي على الرقم 8700 ـ 852 ـ 801.

الشراكة العائلية المحدودة

الأداة التالية التي عليك تعلمها من أجل فهم الأمر فهماً كاملاً هو الشراكة المحدودة. هذه المنشآت كانت على الدوام الأدوات الأكثر استخداماً عندما نكون بصدد حماية الممتلكات، والتخطيط للتركات. والتخفيض الضريبي. إن الشراكة المحدودة، أو الشراكة العائلية المحدودة (FLP) كما شاع تسميتها، هي منشأة للأعمال والتي تضم اثنين أو أكثر من الشركاء. هؤلاء الشركاء هم اللاعبون الرئيسيون في إدارة الأعمال. وعليه، من الهام معرفة دور كل منهم في عمل هذا الكيان.

الشركاء يندرجون تحت واحد من التصنيفين: عام أو محدود. على الأقل واحد من هؤلاء الشركاء يجب أن يصنف كشريك عام، في حين أن الآخرين يجب أن يعاملوا كشركاء محدودين. وهذا يصبح امتيازاً حاسماً عندما تبدأ بالتعلم عن تعقيدات هذا الكيان. دعنا نلقِ نظرة على بعض من الفروق.

النوع الأول من الشركاء، الشريك العام، وهو يملك سيطرة تامة على جميع الجوانب في العمل. الشريك (أو الشركاء) المحدود، من ناحية أخرى، لا يحق له نهائياً قول أي شيء بصدد إدارة العمل. عندما يسمع أغلب الناس بهذا، أي دور تفترض بأنهم يفضلون؟ ماذا، بالطبع يرغبون بأن يكونوا الشريك العام. على كل هناك عامل آخر يجب أخذه بعين الاعتبار: المسؤولية القانونية، أو التعرض للدعاوى القضائية. الشركاء المحدودون يمنحون مسؤولية قانونية محدودة، في حين الشريك العام يخضع للمسؤولية القانونية الشخصية. الآن أيهما ترغب بأن تكون؟ هنا يكون التخطيط الصحيح بغاية الأهمية.

غالباً، الناس سيسمعون من خبرائهم بأنهم لا يرغبون بشراكة محدودة

بسبب المصاعب التي سبق أن قمت بتوضيحها. إذا أردت الإدارة، عليك أن تكون الشريك العام. لكن المشكلة، هي أنك الآن خاضع للمسؤولية القانونية الشخصية. والحل عندها هو أن تجد طريقة لتجنب هذه المسؤولية القانونية. من الواضح، مع تركيزنا على الدعاوى القضائية وحماية الممتلكات، أن مظهر الشريك المحدود هو الميزة الأكثر جاذبية لكيان الأعمال هذا بسبب المسؤولية القانونية المحدودة التي ترافق هذه الحالة. لكن عندئذ من الذي يطالب بدفع المبالغ المتوجبة للدفع؟ إن الجواب على هذا السؤال يمكن أن يعني كسب الكثير من الأموال لك ولعملك.

الحل هنا هو أن تقوم بضم منشآت قانونية من أجل تعظيم الربح أثناء تقليص أي ضرر متوقع. والضرر المتوقع في هذا المثال هو نقص السيطرة مع المسؤولية القانونية المحدودة. مع الشراكة المحدودة لوحدها، هذا غير ممكن. لكن إذا أدركت بأن هناك منشأة أخرى للأعمال يمكن أن تقوم بوظيفة الشريك العام فإن الأمور تبدأ بالتغير قليلاً. عندما نتوقف عن التفكير كأفراد ونبدأ بالتفكير كوجود قانوني فإن خيارات أفضل تبدأ في الظهور. الأفراد خاضعون للمسؤولية القانونية الشخصية ـ لكن هل يوجد منشأة غير خاضعة للمسؤولية القانونية الشخصية؟ الجواب كما تعلمت في أوائل هذا الفصل هو نعم بأغلبية ساحقة ! تلك المنشأة هي شركات نيفادا. الآن يمكنك رؤية لماذا شركات نيفادا هي حجر الزاوية في خطة حماية الممتلكات بأكملها. في دراسة الحالة التخيلية في نهاية هذا الفصل، الحصن المالي لعائلة ويلسون سوف يقوم بتخطيط شراكتين محدودتين مع كون شركة نيفادا شريك عام. هذان النوعان من الوجودين القانونيين متوضعان ليتمم كل منهما الآخر وليزيدا في الواقع من حماية الممتلكات.

يمكن أن تسأل، لماذا تستخدم الشراكة العائلية المحدودة في حين يمكنك ببساطة استخدام الشركات؟ إن الشركات بالفعل هي الشكل الأكثر شيوعاً من منشآت الأعمال، لذا ما الذي تؤمنه الشراكة المحدودة والذي

يجعلها أكثر جاذبية من الشركة؟ دعنا ننظر إلى بعض مزايا الشراكات المحدودة:

نفقات إقلاع منخفضة. إن نفقات تكوين الشركات أو الشركات المحدودة المسؤولية (LLC) يمكن أن تكون أكبر إلى حد بعيد من تلك النفقات اللازمة لتكوين الشراكات. فالتأسيس الأولي سيكلف بشكل أساسي نفس المقدار، لكن تكلفة متابعة العمل هي أقل بشكل كبير مع الشراكة.

رسوم أضابير سنوية منخفضة. إن الشركات والشركات المحدودة المسؤولية هي عادة خاضعة لنوع ما من التراخيص أو الضرائب المقابلة في الولاية التي يمارسون فيها الأعمال. وبشكل عام فإن رسوم الشراكة أخفض بكثير، في حال وجودها أساساً.

- المرونة في الإدارة. الشراكة المحدودة هي ذات بنية أقل وأسهل للعمل من الشركة. في الشركة، حاملوا الأسهم يملكون الشركة، ومجلس الإدارة يدير الشركة، والموظفون يلاحقون العمليات اليومية للشركة. حتى في حال قام نفس الشخص أو الأشخاص بالوظائف الثلاث كلها، فإن سجلات الشركة لا تزال بحاجة لرفع تقارير عنها على نحو يبين كيفية عمل هذه المجموعات الثلاث معاً. في الشراكة المحدودة، ليس هناك طبقة مخصصة للرقابة. القاعدة الوحيدة هي أن الشريك (أو الشركاء) المحدود لا يمكنه المشاركة في إدارة الشركة.

تحويل العبء الضريبي. الشراكات بحد ذاتها لا تدفع الضرائب. فخسارة ودخل الشراكات يتم تحويله إلى الأفراد الشركاء. إن أرباح الشركات تخضع في الغالب للازدواج الضريبي: مرة على مستوى الشركة ومرة ثانية على المستوى الشخصي. وميزة تحويل العبء الضريبي هذه تمكن الشراكة من تجنب الازدواج الضريبي. وبالنسبة للشركاء المحدودين، يمكن أن يكون هناك توفير إضافي عن طريق تجنب ضرائب الـ FICA (التأمين الاجتماعي والصحي)..

- فوائد الملكية محمية. فوائد الملكية في الشراكات المحدودة هي عادة محمية من المسؤولية القانونية الشخصية، خلافاً لما هو عليه الحال مع أسهم الشركة، والتي يمكن أن تكون قابلة للتأثر للغاية في حال عدم تنظيمها بالشكل المناسب.
- لا يوجد قيود حول من يمكنه أن يكون شريكاً. فشركات المساهمة تضع القيود حول من يمكنه أو لا يمكنه أن يصبح حامل أسهم. الشراكات لا يوجد لديها مثل هذه القيود.
- الشركاء المحدودون غير مسؤولين قانونياً عن ديون الشراكة. الشركاء المحدودون (هذا مختلف بالنسبة للشريك العام) ليسوا مسؤولين شخصياً وقانونياً عن الديون المستحقة بالنيابة عن الشراكة.
- توفر الموارد الإضافية من رأس المال. كون الشركاء المحدودون لا يمارسون أي إدارة في الشراكة، يمكن إضافة شركاء محدودين دون أن تضعف الإدارة.

الشراكة المحدودة وخصائصها تؤمن آلية هائلة للمساعدة في تكوين استراتيجية حصنك المالي الشامل. وبتكوينها بالشكل المناسب، فإن الشراكة المحدودة يمكنها أن تساعد في مجالات حماية الممتلكات، التخطيط للتركات، والتخفيض الضريبي. وباستخدامها بالارتباط مع الهيئات الأخرى، فإن الشراكة المحدودة يمكنها المساعدة في وقاية ممتلكاتك المكتسبة بجهد من الدائنين.

الشركات المحدودة المسؤولية

الوجود القانوني التالي الواجب دراسته من أجل تطوير نوع آخر من استراتيجيات الحصن المالي هو الشركات المحدودة المسؤولية. وهي بالضبط كإيواء الدولة من عاصفة، لكن لماذا؟ دعنا نلق نظرة حول سبب كون الشركات محدودة المسؤولية جذابة جداً وكيف يمكن استخدامها من أجل «فتح الصنبور أثناء سد التسرب».

أولاً، درس تاريخي مختصر. عندما كان آباؤنا المؤسسون يضعون الأسس لحكومة الولايات المتحدة، كان هناك حواراً حامياً جداً بين الولايات الكبيرة والصغيرة. الولايات الكبيرة أرادت أن يستند التمثيل في الكونغرس على عدد السكان في كل ولاية. الولايات الصغيرة أرادت أن تكون كل ولاية ممثلة بشكل متساو. والتسوية الناتجة (وتدعى التسوية الكبرى) لا زالت ترشد حكومتنا حتى اليوم. تم خلق الكونغرس من هيئتين منفصلتين، مجلس الشيوخ ومجلس النواب. فعضوية مجلس النواب ترتكز على تعداد السكان في كل ولاية. وعضوية مجلس الشيوخ متساوية لكل الولايات.

بعد مائتي سنة وسنة من تأسيس دولتنا العظمى، في عام 1977 كانت ويومنغ أول ولاية قامت بوضع قانون سمي بالشركات المحدودة المسؤولية، أو LLC منذ ذلك الوقت سمحت كل الولايات الخمسين ومقاطعة كولومبيا بتنظيم شركات الـ LLC وفق سلطاتهم القضائية.

بعد مائتي سنة وسنة من الآن، يمكن لطلاب الأعمال والمستثمرين أن يقرؤوا حول هذا الحدث كـ«التسوية الكبرى» بالنسبة للشركات. لسنوات، فضّل المحامون بنية الشركات بسبب الحماية غير المحدودة للمسؤولية القانونية التي تؤمنها. والمحاسبون أخبروا الزبائن باستمرار بأن الشراكات قد أمنت مزايا ضريبية طويلة الأجل أقوى من تلك التي في الشركات. تُرك للأمريكيين اختيار ما الذي يعنيهم أكثر، حماية الممتلكات أو التخفيض الضريبي. إن تشكيل الشركة المحدودة المسؤولية قد ضم ميزة المسؤولية القانونية المحدودة للشركة مع المزايا الضريبية للشراكة. وبالنتيجة، شركات الـ LLC هي أكثر هيئات الأعمال ذات النمو الأسرع في الوجود اليوم.

غالباً ما ترى الحروف Inc في نهاية اسم الشركة. وذلك لأنه لسنوات كانت الشركات هي الشكل السائد لإدارة الأعمال. هل تذكر بأنك شاهدت الحروف LLC في نهاية اسم الشركة؟ على الأرجح ليس غالباً. بينما كانت

الشركات المحدودة المسؤولية قد وجدت منذ عقود في أوروبا والأنحاء الأخرى من العالم، لكنها لا تزال حديثة نوعاً ما في الولايات المتحدة.

لإدراك قدرة شركات الـ LLC ، فإننا نحتاج لنظرة أعمق حول المنافع العديدة التي تقدمها. لننظر بشكل خاص إلى خصائص الشركات المحدودة المسؤولية بالمقارنة مع الشركات ـ أي، الشركات المساهمة.

- شركات الـ LLC ليست محدودة بنوع معين من الأسهم. في شركات المساهمة، كل حصة من الأسهم يجب أن يكون لديها نفس الحقوق مثل حصص الأسهم الأخرى عندما نكون بصدد أرباح الشركة وممتلكات الشركة. أما شركات الـ LLC فهي مرنة للغاية في توزيع أرباحها وخسائرها.
- أي فرد أو منشأة يمكن أن يكون عضواً في شركات الـ LLC حملة الأسهم في الشركات المساهمة محدودين بالأفراد، الممتلكات، سندات معينة، وشركات المساهمة الأخرى. حاملو الأسهم يجب أن يكونوا مواطنين أو مقيمين في الولايات المتحدة. وبالتالي، الغرباء غير المقيمين لا يمكنهم أن يكونوا حاملي أسهم في شركة مساهمة. فشركات التوصية، الشراكات، والـ IRA (حساب التقاعد الفردي)، لا يمكنها أن تكون حاملة أسهم في شركات المساهمة.
- إن شركات الـLLC غير محدودة بعدد الأعضاء فيها. بينما شركات المساهمة محدودة بخمس وسبعين من حاملي الأسهم.
- إن المعالجة الضريبية لشركة LLC مكونة بشكل صحيح هي ذاتية. وبالعكس، يجب على الشركة أن تجري انتخاباً بشكل زمني للشركات المساهمة لكي تحصل على معالجة ضريبية مميزة.
- إن تصفية شركات الـ LLC هي بشكل عام عملية معفاة من الضريبة. بينما في تصفية الشركات المساهمة، لتراكم الضرائب كما لو أن هذه الشركات تبيع الممتلكات المحولة إلى نقد لحاملي الأسهم بقيمتها السوقية الصافية. وهذه الميزة تجعل من شركات الـ LLC وجود مثالي

بشكل خاص من أجل الإبقاء على العقارات.

- إن شركات الـ LLC لا يطلب منها الإبقاء على شكليات الشركات المساهمة. بينما شركات المساهمة عليها الالتزام بنفس شكليات مسك السجلات ومسك الدفاتر كما الشركات التقليدية.

الآن لننظر بشكل خاص إلى مزايا الشركات المحدودة المسؤولية بالمقارنة مع الشراكات.

- جميع أعضاء شركات الـ LLC يحافظون على مسؤولية قانونية محدودة. والشريك المحدود في الشراكة مطالب بأن يكون معه على الأقل شريك واحد عام متضامن مسؤول قانونياً وشخصياً عن ديون الشراكة. وهذا مغاير لحالة شركات الـ LLC.

إن الأعضاء في شركات الـLLC يمكنهم المشاركة في الإدارة دون أن يفقدوا وضعهم المحدود للمسؤولية القانونية. تذكر، إذا قام الشريك المحدود بالمساهمة في إدارة الشراكة، فهو أو هي معرض للمسؤولية القانونية الشخصية. فالشخص يمكنه أن يحد من مسؤوليته القانونية في الشراكة فقط من خلال التخلي عن الإدارة. في شركات الـ LLC لا يوجد مثل هذه المتطلبات.

عندما تدرس هذه المزايا، لن يكون من المدهش أن تصبح شركات الـ بنية عمل بمثل هذا الشيوع. فالشركات محدودة المسؤولية هي المنشآت ة للأعمال الأسرع نمواً في البلد هذا اليوم. وبدون معرفة هذه المنافع التي يمكن أن تؤمنها هذه المنشآت فإن ذلك يمكن أن يبقيك متأخراً لسباق لحماية نفسك ومستقبلك المالي. ومع دمجها مع هيئات قانونية بالشكل الصحيح، يمكن أن تصبح قيّمة جداً.

خطة التقاعد

لقد ناقشنا خطط التقاعد بتعمق نوعاً ما في الفصل الخامس عشر. كما نوّهت، عله لا يوجد مجال آخر من التخطيط المالي مرجح لتراكم الثروة

أكثر من خطط التقاعد. تذكر، المنافع الأربعة الرئيسية لخطط التقاعد على النحو التالي:

- توفير ضريبي مباشر
- نمو ضريبي مؤجل
- مساهمة ملائمة لأرباب العمل
- راحة بال فيما يتعلق بمستقبلك المالي

هناك عدة طرق أخرى حيث يمكن لثروتك أن تتنامى بسرعة. في حالة ويلسون في نهاية هذا الفصل، سوف ترى شركتيهما ـ كلا من شركة نيفادا وشركتهم المحلية ـ قد قامتا بتأسيس خطط للراتب التقاعدي.

الوصاية الفعالة

إن نوعاً آخر من الهيئات يجب تنفيذه من قبل أي شخص لديه قاعدة ما من الممتلكات هو الوصاية الفعالة. إن الوصاية الفعالة غالباً ما كان ينظر إليها كوجود مخصص فقط لشديدي الغنى ـ آل روكفلر، آل كينيدي، آل فيندربيلت. لاشيء يمكنه أن يكون أبعد عن الحقيقة!

النوع الأكثر شيوعاً من الوصايا معروفة بالوصاية الفعالة. الوصاية الفعالة هي ربما واحد من أكثر الأدوات فعالية لمساعدتك لتجنب الأعباء والنفقات المرتفعة لإثبات صحة الوصايا. فإثبات صحة الوصايا هي مشكلة لا بد لنا جميعنا من أن نتعامل معها في مرحلة ما من حياتنا ما لم ننفذ خطة لتجنبها.

وإثبات صحة الوصايا هو مصطلح قانوني لا يعيه معظم الناس. في الواقع يختار معظم الناس تجاهل هذا المفهوم كونه يتعامل مع الموت، وهو موضوع لا يميل أغلب الناس لإمعان النظر فيه. إثبات صحة الوصايا هو العملية القانونية المستخدمة لتصفية القضايا القانونية والمالية للأفراد بعد وفاتهم. فالممتلكات والديون التي يخلفها المتوفى يتم تحديدها. الديون يتم

دفعها، الضرائب يتم تصفيتها. النفقات الإدارية (للمحامي) يتم دفعها. الممتلكات الباقية، إذا وجدت، يتم توزيعها على المستفيدين من التركة كما هو مبين في الوصية، أو بدون وصية بموجب قانون الولاية. وباختصار إنها عملية مملة ومكلفة. والتسرب لديك يصبح بسرعة تدفقاً. إن نفقات إثبات الوصايا لوحدها يمكن أن تصل لمقدار 10 ٪ أو أكثر من إجمالي الممتلكات في التركة. ومتوسط فترة إثبات الوصايا هو حوالي 14 شهراً. هل تريد لورثتك أن ينتظروا كل هذا الوقت؟ لو كنت أنت وريثاً، هل كنت سترغب بالانتظار كل هذا الوقت؟

وهناك مشكلة كبيرة أخرى مع إثبات الوصايا هي الخصوصية. فإثبات الوصايا هو مفتوح لأنظار العامة. أي واحد ـ عاملك المساعد، واعظك، جارك الذي يسكن بجوارك، وحتى زوجتك السابقة ـ يمكنهم أن يكتشفوا ما هي الموجودات، الأملاك، الأموال التي هي جزء من التركة التي تنتظر أن ترثها. من أجل الإبقاء على خصوصيتك ولتحقيق هذه الغاية، يجب عليك تجنب إثبات الوصايا. لتجنب الوصايا، أنت تحتاج إلى وصاية فعالة.

فالوصاية الفعالة هو مفهوم بسيط جداً يمكن أن يكون له قيمة ضخمة. الممتلكات تحول إلى وصاية فعالة. وعضو الوصاية يعين لمراقبة عمليات هذه الوصاية. ويمكن لعضو الوصاية هذا أن يكون هو نفس الشخص الذي أسس الوصاية (أي، أنت). عند وقوع حادث ما، كوفاة مؤسس الوصاية، فإن ممتلكات الوصاية تذهب إلى فريق آخر، وبالتالي تتجنب بفعالية عملية إثبات الوصية. فيما أن تجنب إثبات الوصايا هو السبب الأولي لتأسيس الوصاية الفعالة، إلا أن هنالك العديد من المنافع إضافة إلى ذلك. فمثلاً، الوصاية الفعالة ...

يساعد على تجنب المتاعب ونفقات إثبات الوصايا.
يؤمن الخصوصية لتركتك.
يوفر تخطيطاً لتركة ما.

- توفير من ضرائب التركات.
- يتجنب الضرائب على الأرباح الرأسمالية على أسس تصاعدية.
- يؤمن الانتقال المتواصل للمشاريع التجارية.
- يتيح لك إعالة وريثك (ورثتك) و/أو المستفيد (المستفيدين) بالطريقة التي تراها مناسبة.

الوصاية الفعالة هي أداة تبدو كرد بديهي على كابوس إثبات الوصايا. لكن، فقط نسبة صغيرة منا استفادت من المنافع الهائلة التي يقدمها. وللحصول على مجموعة أدوات مجانية من الوصاية الفعالة، توجه إلى الموقع www.multiplestreamsofincome.com وأدخل الكلمة المفتاحية مجموعة أدوات الوصاية الفعالة.

الاتحاد هو العنصر الجوهري في خطة معدة بشكل جيد للتركات. لترى كيفية ملاءمة الوصاية الفعالة لكامل الخطة انظر كيف استخدمنا الوصاية الفعالة في خطة ويلسون الشاملة في المثال التالي. فالأرقام المرفقة تبين بوضوح كيف أنه تم استخدام الاتحاد الفعال لصون ممتلكات ويلسون وحماية ما يمكن أن يتعرض منها لكابوس إثبات الوصايا.

لنلق نظرة على مثال حول كيف يمكن لعائلة افتراضية أن تستخدم منافع تكوين كيان مناسب. دعنا ندعوهم عائلة ويلسون، عائلة نموذجية من أربعة. ستيف هو الأب، ليز هي الأم. وهناك طفلان: جوش 11 عاماً، وبث 8 أعوام.

إن لعائلة ويلسون موردي دخل. فستيف يدير عملاً متعلقاً ببرامج الكمبيوتر، وعمله يسير بشكل حسن حيث جنى ربحاً إجمالياً في السنة السابقة بمقدار 480 ألف دولار. ولديه احتمال بأن يجني نفس المقدار هذا العام. ومن هذا الربح الإجمالي كان الربح الصافي لستيف 150 ألف دولار

كدخل. قامت ليز بحضور واحدةً من حلقاتي الدراسية حول سوق البورصة وهي تمارس عملاً يدار من المنزل كتاجرة للسندات. ليز تحتفظ بحساب تجاري بمقدار 100 ألف دولار مع دخل ي يبلغ 25 ألف دولار.

--- وحكمة
منتصف الشارع، وأدين
ص على الطرفين.

شركة ستيف التي تدعى ويلسون لمفاهيم الحاسب، هي شركة مؤلفة من مالك وحيد. بالإضافة إلى الـ 480 ألف دولار السنوية من إجمالي الربح، فإن لدى شركة ستيف ما يبلغ 100 ألف دولار من التجهيزات والبضائع المخزنة وثلاثة موظفين يعملون بدوام كامل.

قامت عائلة ويلسون بدراسة منهاجي المنزلي حول الاستثمار في العقارات لعدة سنوات خلت، وهم الآن يملكون منزلين للإيجار بقيمة تقديرية حوالي 50 ألف لكل منهما. والمنزل الذي يعيشون فيه يقدر بـ 275 ألف دولار.

الآن وبعد أن ألقينا نظرة على ممتلكاتهم، دعنا نلق نظرة على موارد دخلهم السنوي. سوف نبدأ بما سبق لنا أن عرفناه ـ إن ستيف يجلب لمنزله دخلاً بمقدار 150 ألف دولار بعد أن تقوم شركته بدفع النفقات وإن ليز تكسب حوالي 25 ألف دولار من تجارتها. ومنزلا الإيجار اللذان تحتفظ بهما عائلة ويلسون يجلبان لها دخلاً سنوياً إضافياً بمقدار 10 آلاف دولار. من الواضح أن عائلة ويلسون لديها تركيبة مناسبة من موارد الدخل موجودة مسبقاً.

$$$

فطنة وحكمة

لو علم الناس كم عملت جاهداً للحصول على تفوقي، فإن ذلك لن يبدو رائعاً عندها.

Michelangelo

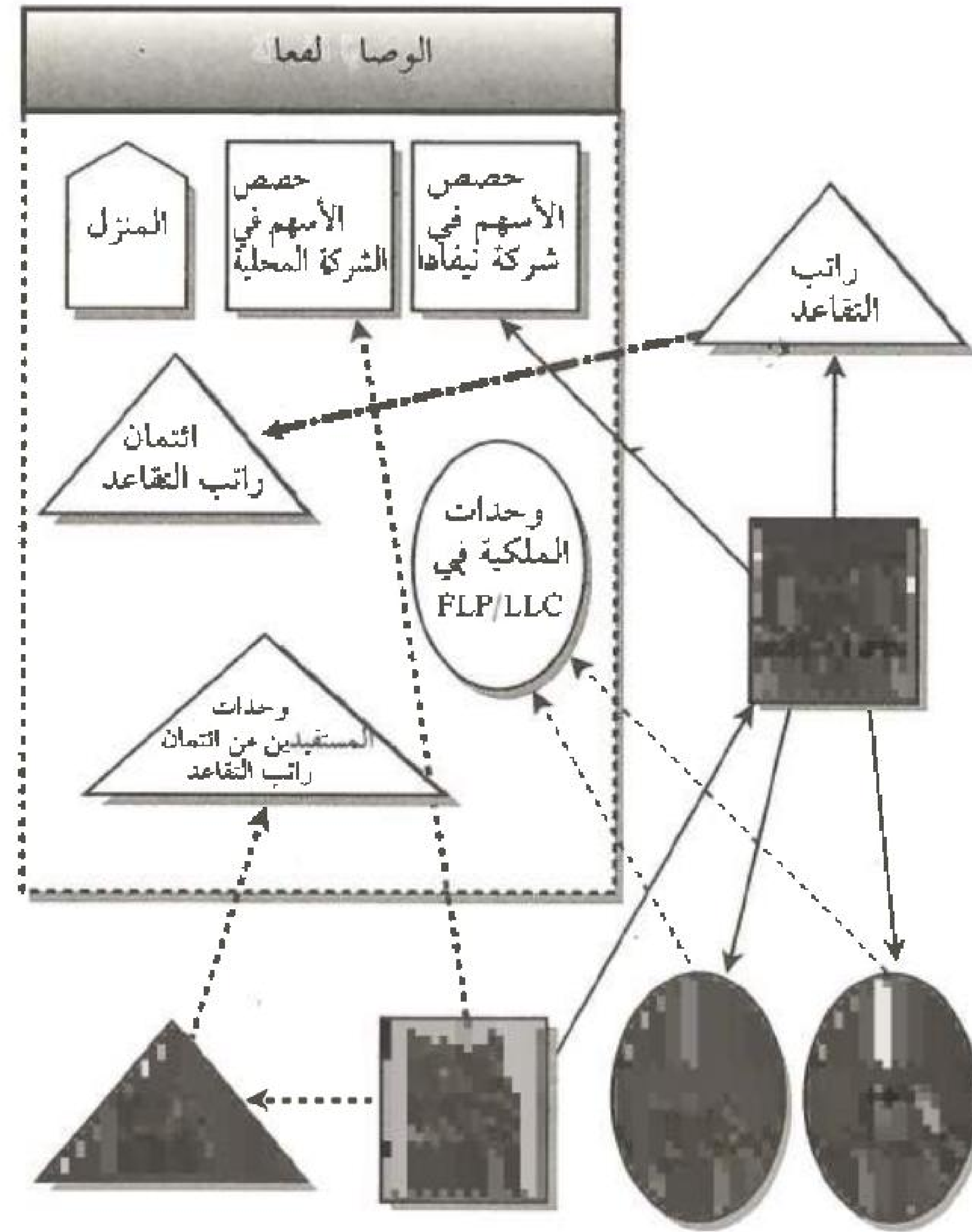
والوجه المقابل لعملة الدخل بالطبع، هو النفقات. إن عائلة ويلسون خلقت لنفسها دخلاً مريحاً ما دامت نفقاتها تخضع للتدقيق. لقد نوّهنا أن إجمالي قيمة أعمال ستيف السنوية يبلغ 480 ألف

دولار سنوياً، لكن لدى ستيف تجهيزات ونفقات موظفين يتوجب عليه تحملها. ونظراً للمقدار الكبير من المساحة الذي يتطلبه الفنيون والنفقات الأمنية التي عليه تحملها من أجل مواده المخزنة، فإن إيجار محل ومستودع ستيف يكلفه 40 ألف دولار سنوياً. ونظامه الأمني والتأمين على كل من العقارات والديون، تضيف قيمة إضافية بمقدار 12 ألف دولار، ومع تكاليف المرافق من أجل الحصول على مزيد من المساحة يضاف 16 ألف دولار. على ستيف الاحتفاظ بتجهيزات تقنية غالية الثمن كمخزون جزئي ومفرق والذي يكلفه حوالي 50 ألف دولار سنوياً. إجمالي الرواتب لموظفيه الثلاث عاليي الخبرة يبلغ 135 ألف دولار مع نفقات إضافية لنظام ضرائب الـ FICA (التأمين الاجتماعي والصحي)، تعويضات عمال، وتأمين طبي وتأمين على الحياة بحوالي 30 ألف دولار سنوياً. ويتقاضى ستيف راتباً شخصياً بمقدار 150 ألف دولار سنوياً، مما يبقي أموالاً لإدارة العمل بمقدار 47 ألف دولار.

إن نفقات ليز هي أبسط بكثير، كتاجرة تمارس عملها من المنزل، فتكاليفها محدودة بحاسبها، خدمة الانترنيت للتجارة عبر الخط الالكتروني، خطي هاتف إضافيين، جهاز فاكس، ونفقات سمسرة. والتكلفة السنوية التراكمية لهذه المواد لا تتجاوز 6 آلاف دولار.

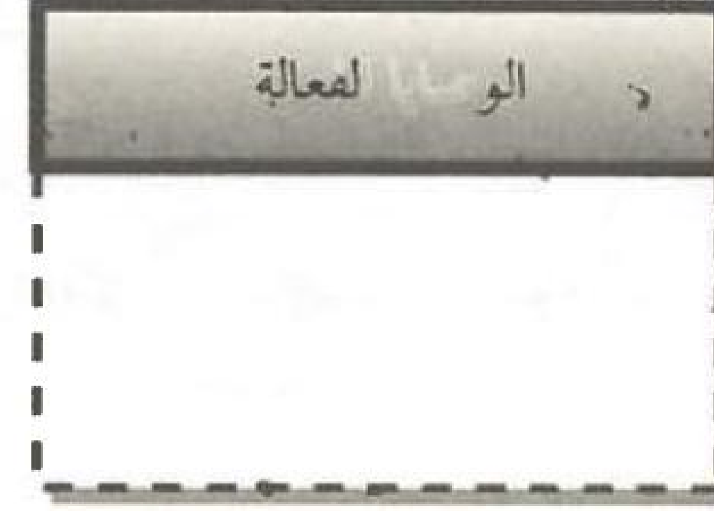
النفقات على عقار الإيجار تتضمن رهناً على منزل واحد بمقدار 6 آلاف دولار سنوياً، تكاليف تأمين بمقدار 3 آلاف دولار سنوياً، إصلاحات وترتيبات عامة بمقدار ألف دولار سنوياً.

النفقات التي تدفعها عائلة ويلسون كعائلة تشبه مثيلاتها لدى معظم العائلات: تكاليف رهن، تأمين ذاتي وتأمين على المنزل، مرافق، دفعات لقروض ذاتية، بنزين وصيانة للسيارات، نفقات طبية وطبيب أسنان، نفقات تسلية، نفقات مطاعم، مؤونات منزلية وبقالة، ثياب، وأثاث ـ نفقات نموذجية بحيث يمكننا جميعاً تحديدها.



الشكل 16.1 الصورة الموضحة لاستراتيجية عائلة ويلسون للحصن المالي

لدى عائلة ويلسون عدة موارد جارية للدخل. الآن نحتاج لتنظيمها من أجل المجالات الثلاث: حماية الممتلكات، تخطيط التركات، والتخفيض الضريبي. يمكننا توضيح بنية حصن مالي راسخة وجيدة لعائلة ويلسون من خلال استخدام مخطط موسع بالشكل 16 ـ 1. يمكن أن يبدو هذا من اللمحة الأولى معقداً ومربكاً، لكن من خلال متابعة عملية التخطيط المرحلي المذكورة في الصفحات القليلة التالية، كل شيء سيبدأ بالظهور بشكل واضح. سترى كيف يمكنك، أيضاً، أن تبدأ بتكوين حصن مالي حول عائلتك، جزءاً بجزء.



الشكل 16 .2 الوصايا الفعالة

التخطيط المرحلي للحصن المالي لعائلة ويلسون

1. تأسيس كينونات أولية.

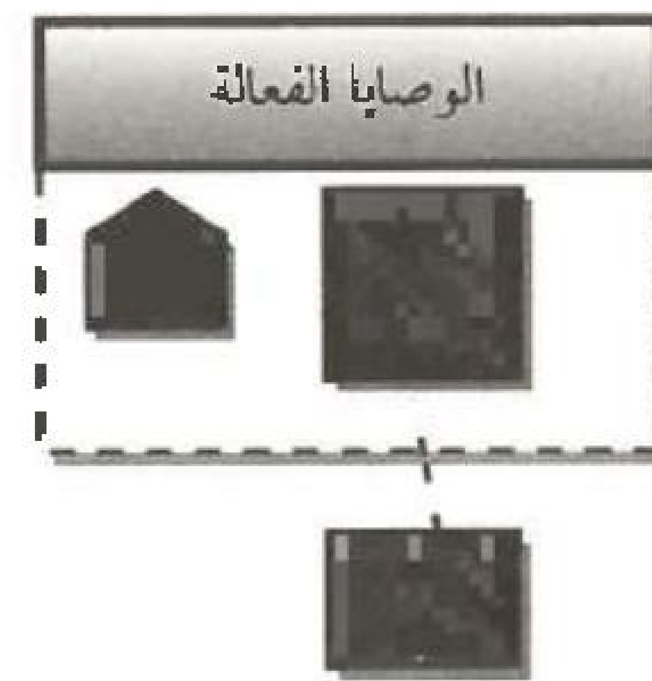
أ ـ الوصاية الفعالة: ضع منزلك وأملاكك الشخصية (ممثلة بالشكل) داخل وصاية فعالة لحماية الممتلكات من إثبات الوصايا وعلى أسس تصاعدية. الوصاية الفعالة سيمثل بمستطيل بخط متقطع، كما في الشكل 16 ـ 2.

ب ـ شركة محلية: ثم نقوم بتأسيس شركة محلية من أجل شركة الكمبيوتر بمسؤولية محدودة للشركة ونؤمن غطاءً تعاونياً لفصل الممتلكات الشخصية عن ممتلكات الشركة. ضع أسهماً في الاتحاد الفعال لتجنب إثبات الوصايا وتخفيض ضريبة التركات. الآن خطة كياننا ستبدو مثل الشكل 16 ـ 3.

ج ـ شركة نيفادا: قم بالإعداد للعمل كشركة لإدارة شركتك المحلية وانقل الدخل المكلف بضريبة الشركات المحلية إلى معفى من الضرائب. وخصوصية مالك الأسهم هي منفعة أخرى. ضع أسهماً لدى الوصاية الفعالة. (انظر الشكل 16 ـ 4).

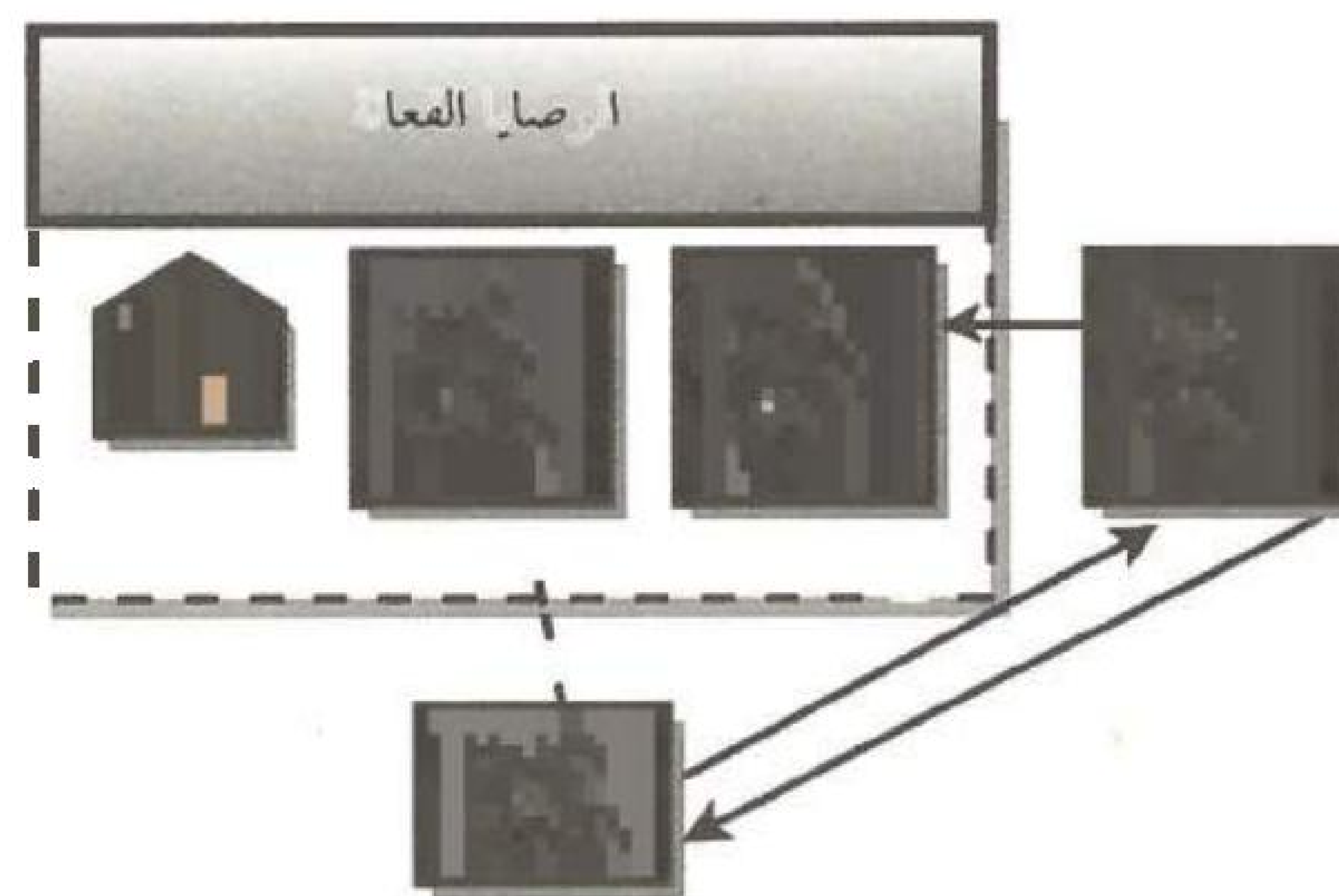
2. قم بالإعداد لشركة محدودة المسؤولية من أجل العقارات المستخدمة للإيجار من أجل تأمين حماية للممتلكات ونقل الدخل لأعضاء العائلة الآخرين، وضع وحدات الملكية لدى الوصاية الفعالة من أجل حماية

المسؤولية وتخطيط التركات. ويمكن أن تقوم شركة نيفادا بعمل شركة الإدارة للشركة المحدودة المسؤولية عند الضرورة. والوحدات العائدة للشراكة المحدودة والشركات محدودة المسؤولية تم إظهارها بشكل بيضوي، (انظر الشكل 16 ـ 5).

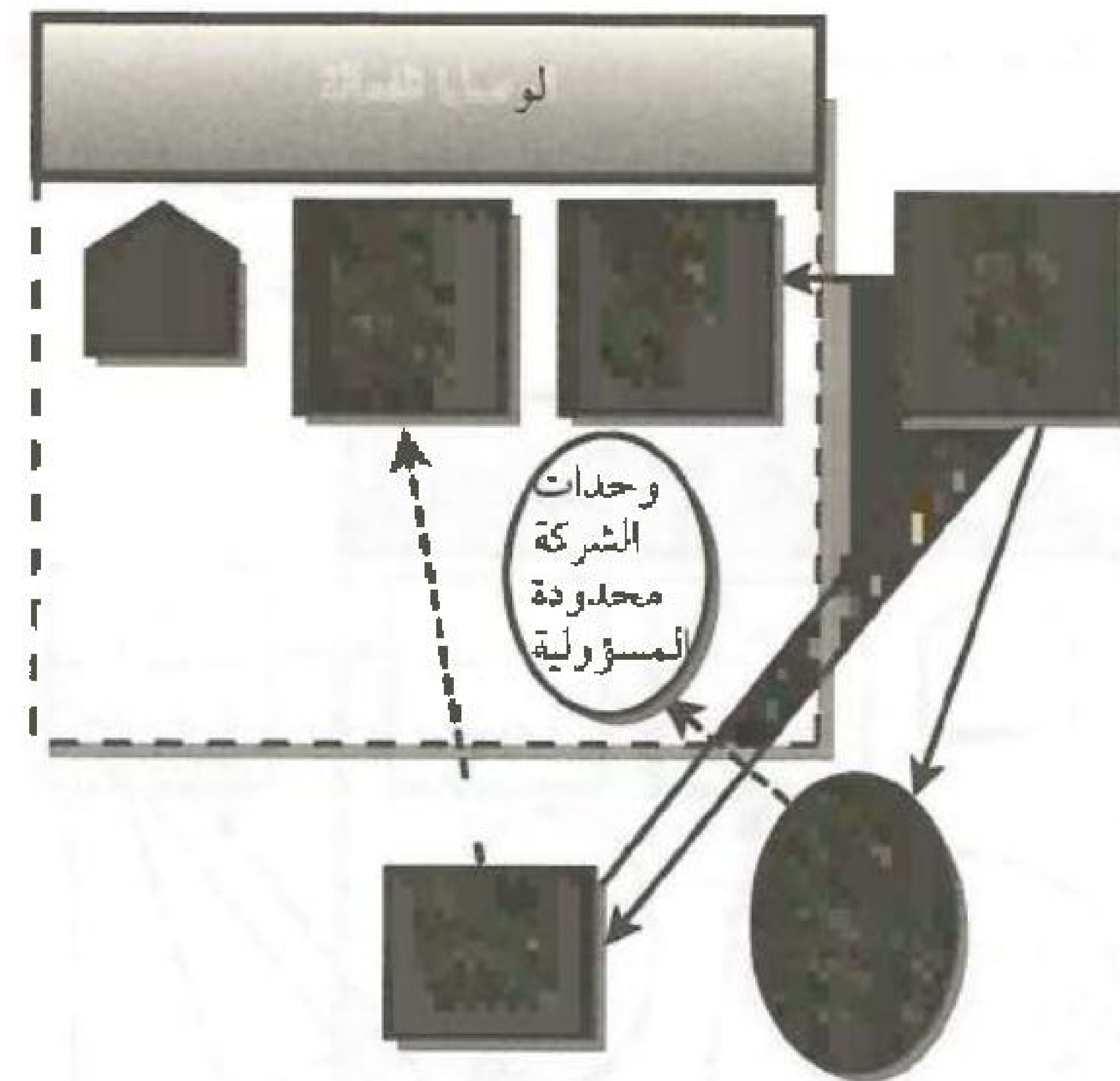


الشكل 16 .3 الشركة المحلية

3. قم بالإعداد لشراكة عائلية محدودة من أجل الأسهم من شركة نيفادا وضعها لدى الوصاية الفعالة من أجل حماية المسؤولية وتخطيط التركات. وستقوم شركة نيفادا بدور شريك عام للشركة العائلية المحدودة من أجل غرض حماية الممتلكات. (ا نظر الشكل 16 ـ 6).

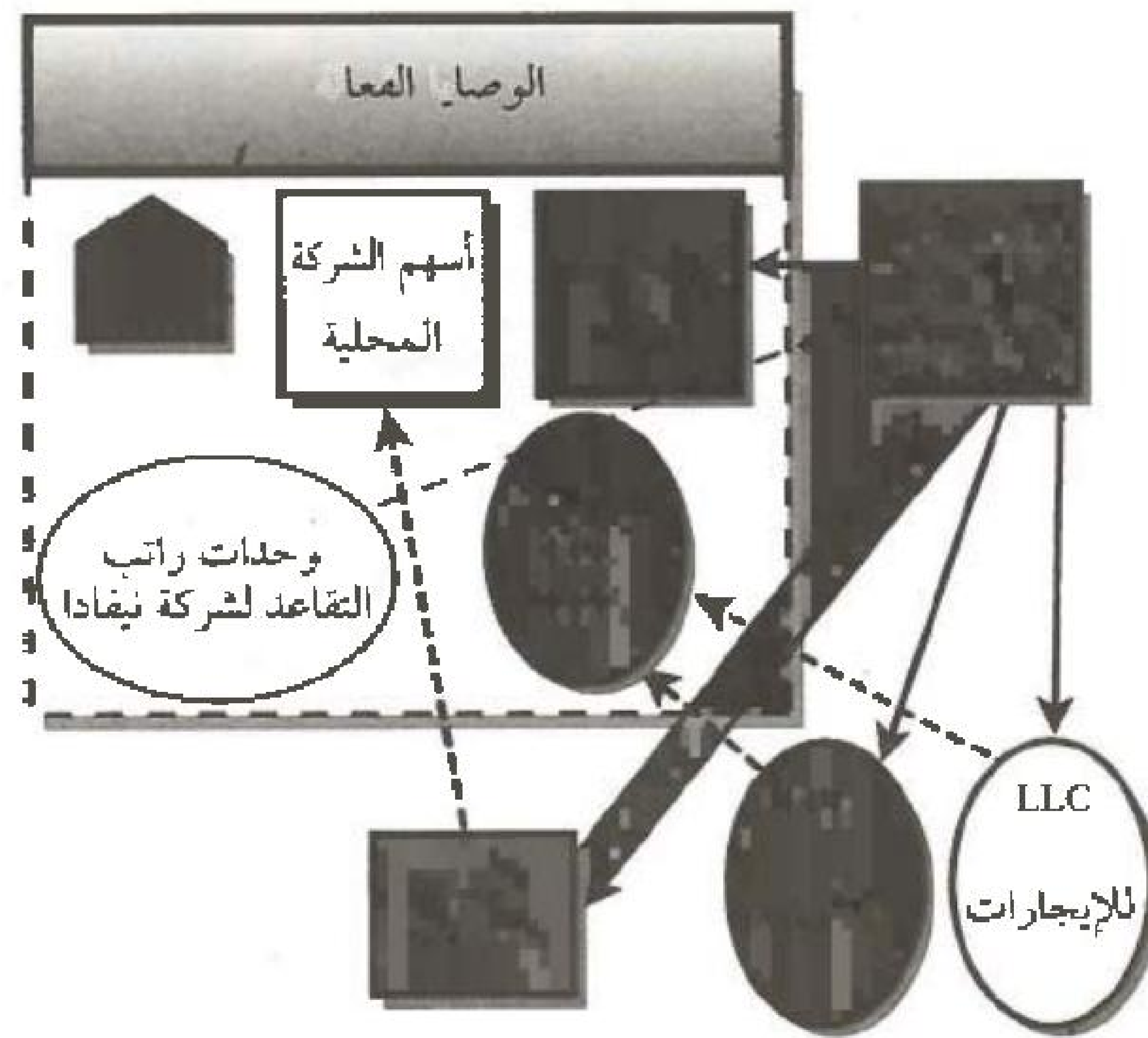


الشكل 16 .4 شركة نيفادا



الشكل 5.16 الشركة محدودة المسؤولية

4. قم بالإعداد لإئتمان راتب التقاعد تحت شركة نيفادا، مبينة بالرمز بالشكل 16 ـ 7، من أجل منفعة عائلة ويلسون. أضف وحدات من خطة راتب المعاش مبينة بالرمز إلى الوصاية الفعالة.



الشكل 16.6 الشراكة المحدودة بالعائلة

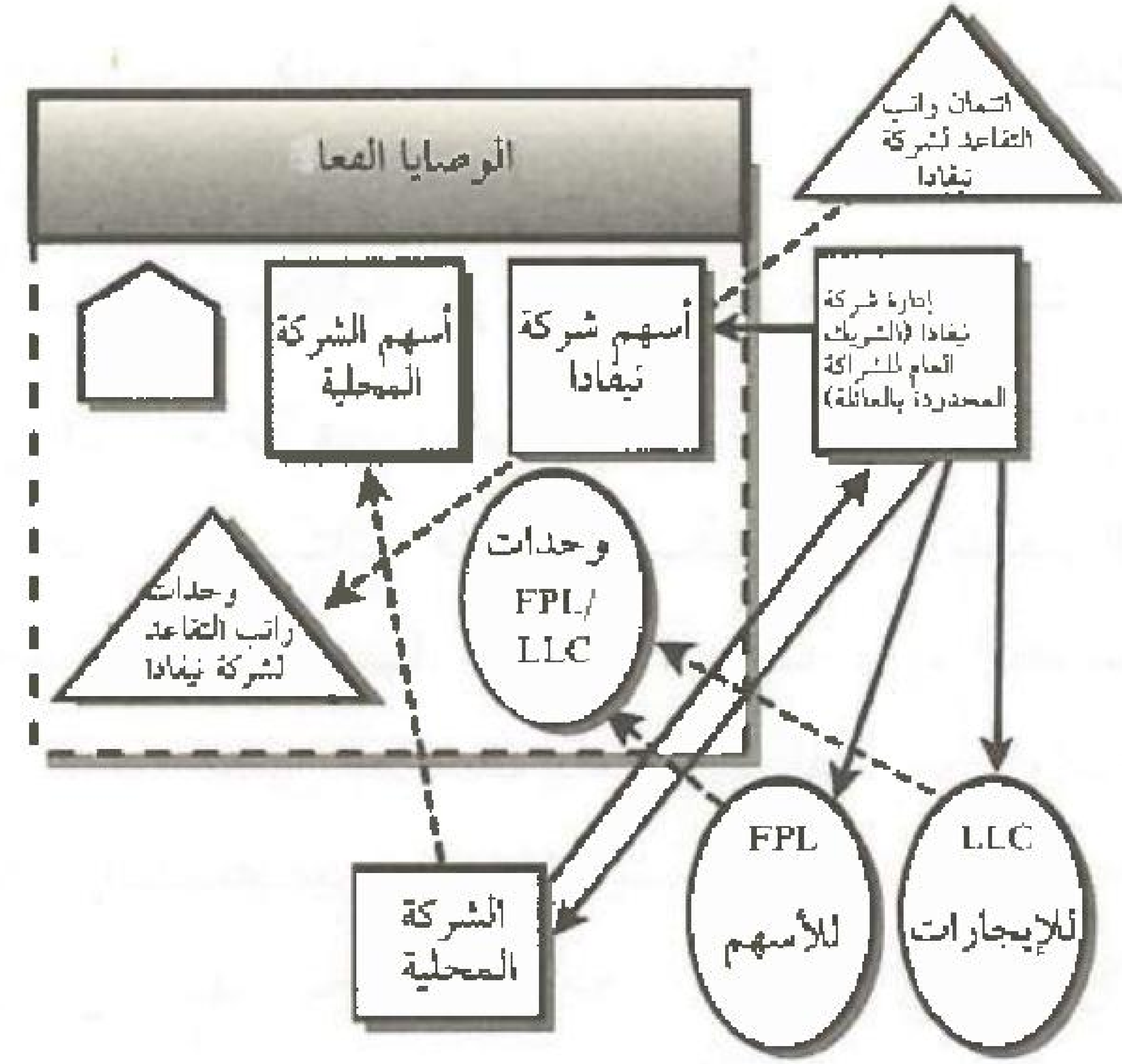
5. قم بالإعداد لإئتمان راتب التقاعد تحت ظل الشركة المحلية لموظفي الشركة. (انظر الشكل 16 ـ 8).

6. قم بإعداد منشآت اختيارية عند الحاجة لحماية الدخل أو الممتلكات.

أ ـ وديعة تأمين على الحياة غير قابل للإلغاء

ب ـ إئتمان متبقي للأعمال الخيرية

وهذا بشكل أساسي كل شيء ستحتاجه عائلة ويلسون لكي تصون مواردها المتعددة من الدخل. في حين أن هذا يمكن أن يبدو بالغ التعقيد أو الصعوبة، وفي اللحظة التي تتعلم فيها كيفية القيام بذلك، ستتعجب لماذا لم



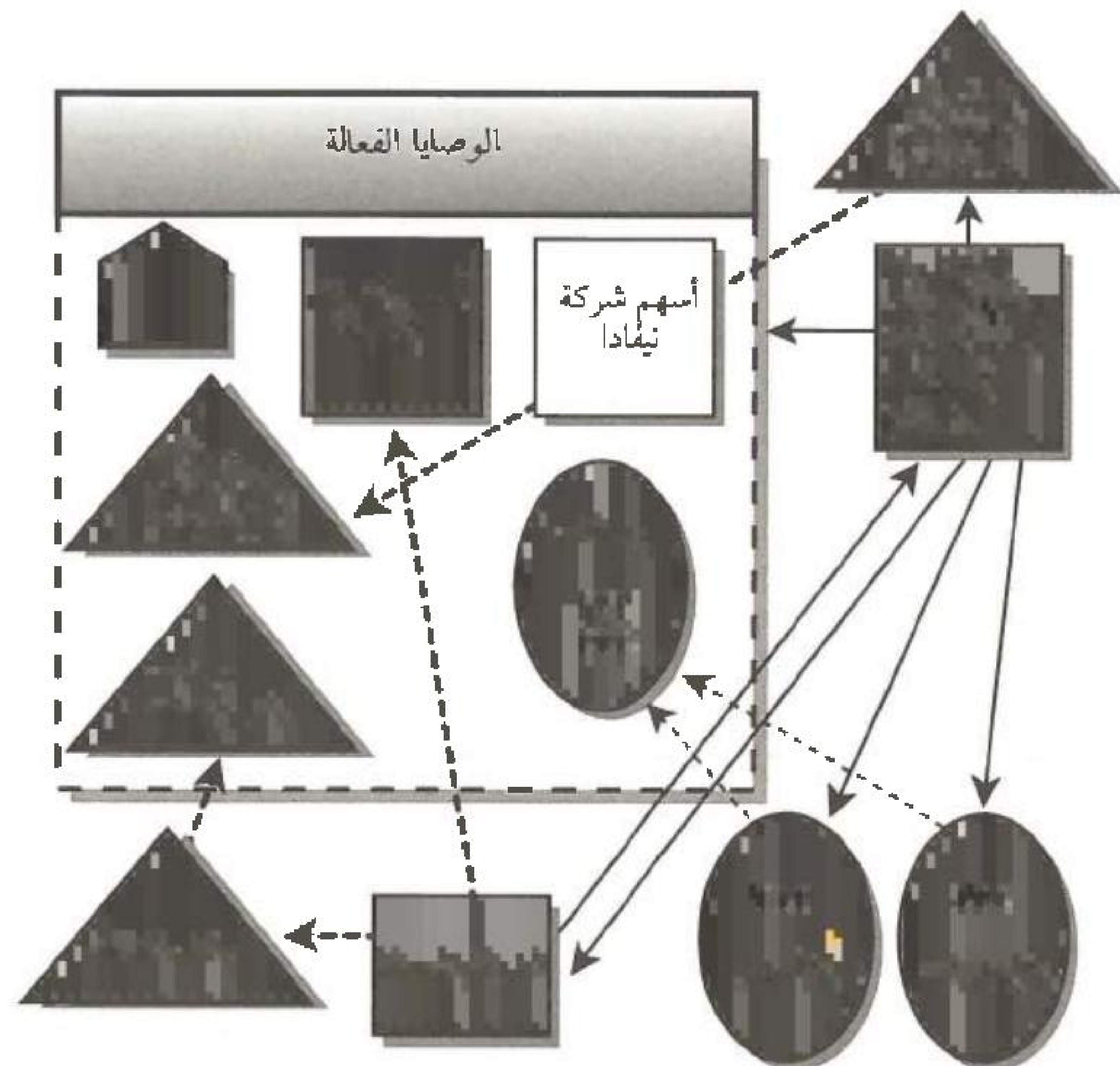
الشكل 16 . 7 إئتمان راتب التقاعد تحت ظل شركة نيفادا

تقم بذلك منذ زمن. بالطبع يمكنك وحتى عليك الاعتماد دائماً على محترفين ماهرين للمساعدة في هذا النوع من التنظيم. ولهذا السبب عهدت بـ ج. ج. شيلدرز وفريقه عالي الدرجة لتعزيز الحصن المالي الخاص بي. إذا أردت تعلم المزيد حول خلق الحصن المالي الخاص بك، زر الموقع www.multiplestreamsofincome.com واستعمل الكلمة الدليلية الحصن المالي، أو اتصل بمكتبي على الرقم 8700 ـ 852 ـ 801

كما نوهت مسبقاً في هذا الفصل، المفتاح هو المعرفة. يجب عليك أن تجمع أقصى ما تستطيع من المعرفة حول إدراك وضعك الضريبي. اقرأ رسائل الأخبار المتعلقة بالضريبة، الكتب، النظام الضريبي، منشورات IRS ، وأي شيء آخر يمكن أن تقع يديك عليه من أجل زيادة قاعدة معرفتك. اذهب إلى مستودعك لبيع الكتب و/أو المكتبات والتهم موادهم المتعلقة بالضريبة. استمر في الحصول على المزيد من المعرفة الضريبية. هذا استثمار يمكن أن يؤمن إيرادات استثنائية على شكل توفيرات ضريبية متزايدة. ويمكن

أن تنتج توفيرات لأجيال قادمة أيضاً. وعند الوقوف على تلك، التوفيرات التي قمت بخلقها عن طريق تجنب الضرائب وتخطيط التركات تصبح مورداً إضافياً للدخل يمكنك استخدامه من أجل تكوين مزيد من الثروات.

وفي حين أن المعرفة هي المفتاح بالتأكيد، فإن تطبيق تلك المعرفة هو الخطوة الأكثر حسماً. وبالتالي فإنه لا يفيدك أبداً أن تتعلم المعلومات في حال فشلت بعمل أي شيء بها. ففائدة استراتيجيات الحصن المالي هذه يمكن أن تساعدك في تقليل تعرضك للدعاوى القضائية، والتخطيط لتركتك من أجل ورثتك والمستفيدين، وتقلل بشكل جوهري من بعض الضرائب المعينة. على كل، إنها تنجح فقط مع أولئك الذي يرغبون ببذل الجهد المطلوب لتنفيذ الاستراتيجيات. تذكر، عليك التحكم في وضعك وإلا فإن وضعك سيتحكم بك.



الشكل 8.16 إئتمان راتب التقاعد تحت ظل الشركة المحلية

الفصل السابع عشر



يمكنك أن تطلب مني أي شيء تريده ما عدا الوقت
تابليون الأول

العمل المتوازن: القيام بأعمالك في وقت واحد

موارد متعددة؟ مهام متعددة؟ آلام رأس عديدة!

كيف يمكنك ببساطة التحكم بكل تفاصيل حياتك الشخصية ـ العائلة، اللهو، الأصدقاء ـ إضافة إلى معالجة التفاصيل التي لا تعد ولا تحصى لمواردك المتعددة الدخل؟ فهذا يمكن أن يكون أمراً ساحقاً.

هذا يذكرني بمدور الأطباق. هل تتذكره؟ فهو يبدأ بتدوير طبق على أعلى عصا ثابتة. ثم يدور طبق آخر على عصا ثانية. ويعدها ثالث. وفي هذه الأثناء، يبدأ الطبق الأول بالتمايل، فيعود لتدويره ـ ثم الثاني والثالث. يضيف طبقاً رابعاً دواراً. وخامس. ثم يبدأ بإعادة تدوير أي طبق على وشك الوقوع. ويضيف طبقاً سادساً. وتنقطع أنفاسك بمجرد رؤيتك له يركض من طبق يتمايل إلى طبق يتمايل وكل ذلك في خلال جزء من الثانية قبل وقوع الكارثة. هل هذا يبدو كحياتك؟

إن الحياة لم تكن بهذا التعقيد وهذا يجعلك تحن للخمسينات إلى الأُسر التي يردها دخل وحيد ويوجد لديها ضمان للعمل مدى الحياة. آسف، أحدهم فتح صندوق Pandora (صندوق الشر، من الأساطير اليونانية)، وفر منه أربعة فرسان: التنافس العالمي، شرائح الكمبيوتر، الانترنت، الاتصالات العالمية السريعة. وهذا عالم مختلف عن ذاك الذي قام آباؤنا بتنشئتنا فيه. يجب علينا التكيف.

هل تذكر القول الصيني القديم؟ الرجل الذي يطارد أرنبين يخسر كليهما. لو كان كونفوشيوس حياً اليوم، لكان على الأرجح يقول: على المرء أن يطارد عشرة أرانب من أجل اصطياد ثلاثة.

فقط تذكّر أن شركات شجرة المال التي اطلعت عليها في هذا الكتاب هي مختلفة عن أغلب الشركات. فهذه الشركات مصممة للعمل في نهاية الأمر بحضورك القليل أو من دونه، لذلك على الرغم من أنها تستغرق وقتاً للنهوض والدوران، إلا أنها تدور بسهولة أكبر ولمدة أطول من تلقاء ذاتها. فهي تعطيك الوقت لكي تجعل مورداً آخر للدخل ينهض ويدور.

واحد وعشرون معلومة مفيدة عن الزمن للقرن الحادي والعشرين

لكن لا يزال علينا أن نكون فعالين أكثر من السابق. إذا كنت تتوقع أن تكون رجل أعمال وحيد لأعمال تؤدى في المنزل، فكل ثانية لها أهميتها. دعني أشاركك كيفية استخلاص أكبر كمية من النشاط بفترة قصيرة من الزمن بحيث يكون لديك أكبر وقت ممكن للفراغ. دعنا نحدد كهدفنا الأول إدارة ستة موارد للدخل على الأقل بوقت واحد في خلال وقت قصير بمقدار ساعة واحدة باليوم. ويمكنك أن تمضي باقي وقتك في التسوق، لعب الغولف، أياً كان.

الاستراتيجية رقم 1: تذكَّر بأن الوقت هو المال

هل سبق أن سمعت بالقول، «المال هو الوقت»؟ هل تعرف ماذا يعني؟ من الواضح أنه لا يعني بأن الوقت يساوي المال. إذا كانت تلك هي الحالة، لكنا جميعاً من أصحاب الملايين. لكن ذلك يعني بأن الوقت يشبه المال. إنه مورد نادر، مثل المال، ويجب حسن تدبيره.

تعلمت مفهوماً في كلية الاقتصاد لا يجب علي نسيانه قط، إنه يدعى تكلفة الفرصة. لنفرض أن امرأة لديها فقط ألف دولار للاستثمار. حيث يمكنها أن تشتري الاستثمار (أ) أو الاستثمار (ب). عليها القيام بالاختيار، فباختيار (أ) ستضطر إلى خسارة فرصة الاستثمار في (ب). والعكس بالعكس. وكل قرار يتطلب تضحية.

وهذا نفس الحال مع الوقت. أنت لا تمضي الوقت بل تستثمره. يمكنك استثمار وقتك بأفعال يمكنها أن تقربك أكثر من أهدافك في الحياة أو تبعدك أكثر عنها. وكل استثمار لوقتك يحمل تكلفة فرصة، واختيار نشاط واحد يعني بأنك تخسر هذه الفرصة من أجل القيام بشيء آخر.

الوقت هو مورد نادر نهائي. فتمضية ساعة أمام التلفاز تأخذ من الوقت الذي كان بإمكانك أن تمضيه أمام الحاسب لكتابة كتابك أو أمام طفلك أو ابنتك لتكوين علاقة أفضل معهم.

هناك مجال وحيد من خلاله الوقت لا يشبه المال. يمكنك أن تدخر المال، لكن لا يمكنك ادخار الوقت. عندما يمضي الوقت، فإنه يمضي للأبد. وخيارك الوحيد هو أن تستثمر وقتك بحكمة أكبر في المستقبل. فالوقت المستثمر بحكمة هو كالفائدة المركبة: إيداعات يومية صغيرة يمكنها أن تتضاعف لتشكل حياة رائعة.

فبنجامين فرانكلين آمن بممارسة 13 فضيلة يومياً. وأول فضيلتين له هما المثابرة والاقتصاد* فقد قال:

الطريق نحو الثروة، في حال رغبت بها، هو بسهولة الطريق نحو السوق.

فهو يعتمد باختصار على كلمتين، المثابرة والاقتصاد.

لا تضيع أي من وقتك أو مالك، لكن قم بأفضل استخدام لهما.

نصيحة جيدة.

الاستراتيجية رقم 2: ركِّز على القليل الحاسم

في الفصل الثالث قمت بتعريفك بشكل مختصر على المبدأ 80/20. الآن، لنمض بذلك بتعمق أكبر. للوصول إلى لب حياتك، 80 ٪ من الأشياء التي تقوم بها مسؤولة عن 20 ٪ من نتائجك. وبشكل معاكس، 20 ٪ من الأشياء التي تقوم بها مسؤولة عن 80 ٪ من نتائجك. وهذا يدعى بمبدأ باريتو بعد أن جعله عالم الاجتماع الإيطالي هذا ينتشر على مدى المائة سنة الفائتة. هذا يبدو بسيطاً جداً لكن يحتوي على مضمون عميق. وأشار أحد الكتاب إلى ذلك بالـ «القليل الهام مقابل الكثير التافه» لأن 80 ٪ من الأشياء التي نقوم بها في كل يوم هي أمور تافهة (وعلى الأغلب هي مضيعة للوقت كونها تنتج القليل من النتائج) و20 ٪ منها هامة (أي أنها حيوية من أجل تقدمنا).

دعنا نقوم بمقارنة الوقت مع المال. افترض بأن لديك مائة دولار فقط للاستثمار ـ لا أكثر ولا أقل. تقوم بشراء استثمارين، واضعاً 20 دولار في

---

* والفضائل الإحدى عشر الأخرى هي ضبط النفس، الصمت، الترتيب، الثبات، الصدق، العدالة، الاعتدال، النظافة، الهدوء، البساطة، والتواضع.

الاستثمار (أ) و80 دولار في الاستثمار (ب). وبعد سنة تجد بأن العشرين دولار التي استثمرتها في (أ) قد أوردت ربحاً مقداره 80 دولار، في حين الثمانين دولار التي استثمرتها في (ب) قد ربحت 20 دولار فقط. والنتائج هي كالتالي:

الاستثمار (أ): 80 دولار ربح 20 دولار استثمار = 400 ٪ عائد

الاستثمار (ب): 20 دولار ربح 80 دولار استثمار = 25 ٪ عائد

بمعنى آخر، كل دولار تم استثماره في (أ) كسب من المال 16 ضعفاً من شبيهه الذي استثمر في (ب) (400 25 = 16). فالأول كان استثماراً عالي الفعالية، والآخر، بالمقارنة، كان منخفض الفعالية. هل يوجد أي سؤال حول أين يجب أن تركز دولاراتك؟

ونفس الحال هو صحيح بالنسبة للوقت. كتب برايان ترايسي عن دراسة اكتشفت بموجبها شركة للتأمين ذلك، في الواقع، 20 ٪ من طاقم البيع كانوا فعلياً وراء 80 ٪ من مبيعات الشركة. والأكثر من ذلك، فموظف البيع العادي في العشرين الأوائل - هذا القليل الهام - كسب مالاً أكثر بـ 16 ضعفاً من موظف البيع العادي في الـ 80 ٪ الدنيا.

ما الذي كانوا يقومون به بشكل مختلف؟ إن الموظفين في كل من المجموعتين يبدؤون بتمضية كل يوم بذات المقدار من الوقت (أو الاستثمار): 24 ساعة، أو 1440 دقيقة، أو 86400 ثانية. ساعة بساعة. إن كيفية استثمارهم لهذا الوقت لها علاقة كبيرة بالنتائج التي قدموها. فإحدى المجموعات ركّزت على النشاطات عالية الفعالية (هذه المهام القليلة الهامة التي تنتج الحصص الغالية)، في حين أن المجموعة الأخرى غاصت في الأمور التافهة (تلك النشاطات المضيعة للوقت والتي تنتج القليل أو التي لا تقدم نتائج).

وبمعرفة هذا، المفتاح لنجاحك هو ممارسة الاستراتيجية التالية ...

الاستراتيجية رقم 3: يجب أن تتعلم كيفية المماطلة

أنا لا أمزح! المماطلة هي أساسية تماماً من أجل نجاحك. علّك افترضت بأن الخاسرين فقط في هذه الحياة هم الذين يماطلون. لكن على العكس، معظم الناس الناجحين على هذا الكوكب هم أساتذة في المماطلة. فالخاسرون يعملون بال 80٪ ويؤجلون ال20 ٪. ويقوم الناجحون بالعكس تماماً: فهم يبدأون مباشرة بال 20 ٪ ذات الفعالية العالية ويؤجلون الأمور التافهة ذات ال 80 ٪.

يقال بأن نابليون كان يفتح بريده مرة واحدة في الشهر. لماذا؟ لأنه إذا بقي البريد هاماً بعد مضي شهر كان يوليه العناية، وإذا لم يكن كذلك فهو مجرد بريد تافه. فقد ركّز وقته وطاقته فقط على تلك الأمور التي توصله بسرعة وبثقة أكبر نحو أهدافه، وغرضه. ومن ثم يقوم بالمماطلة بعمل أي شيء آخر. وهذا الأمر هام بما فيه الكفاية لتوضيحه:

20 ٪ أعمال قليلة مهمة	80٪ أعمال عديدة غير مهمة
تنجز في الحال	تنجز لاحقاً
تنجز لاحقاً	تنجز في الحال

هل استوعبت ذلك؟ التركيز على القليل الهام هو نشاط عالي الفعالية. حيث يعطيك نتائج أسرع بـ 16 مرة!

الاستراتيجية رقم 4: ارمِ بعيداً قائمة ما عليك القيام به من مهام

إذا كنت مثل غالبية الناس فإنك تبدأ نهارك بقائمة ما يجب عليك القيام به، والتي تعدها بنفس الطريقة كل يوم. حاول القيام بقائمة شاملة لكل شيء عليك القيام به ثم ابدأ بشطب الأمور التي يمكنك إنجازها بأسرع ما يمكن. حيث أنك تشعر باندفاع حماسي كلما قمت بشطب واحد من الأعمال. إنه شعور أشبه بالنشوة.

لكن إنجاز المهام فقط ليس مثل إنجاز المهام بالطريقة الصحيحة.

القليل جداً من الناس يتمعتون بطبيعة الأعمال المدرجة بقائمة ما عليهم القيام به. وبالتعريف، فإن 80 ٪ من المواد المدرجة في قائمة ما عليك القيام به هي من الأمور القليلة الأهمية.

النشاطات القليلة الأهمية هي بشكل عام ممتعة، سريعة وسخيفة، على سبيل المثال:

الاتصال ببيل لتحديد موعد لمباراة تنس.

شراء تذاكر للمسرحية.

شراء كتب من محل بيع الكتب.

تناول الغداء مع صديق قديم من المدرسة.

النشاطات الأساسية بشكل عام هي أكثر صعوبة، تستغرق وقتاً أطول، وهي أكثر أهمية، وتحتوي خطراً أكبر للفشل. عل سبيل المثال:

التكلم مع المدير بصدد المشروع الجديد.

تأليف كتاب.

اصطحاب الزوجة إلى الغداء لمناقشة كيف نجعل زواجنا العادي عظيماً.

ذات يوم وأثناء الإعداد لقائمة ما يجب علي القيام به، كتبت في الواقع المواد التالية وفق هذا الترتيب:

- الاتصال بالناشر من أجل المخطوط الجديد.
- كتابة مقالة برسائل الأخبار.
- مراجعة نزيل في الوحدة رقم 3 د.
- جعل زوجتي تشعر كأنها أهم شخص في العالم.

إلى هذا الحد أصبحت حياتي غير متوازنة!

الحق يقال إن أهم جوانب حياتنا نادراً ما تظهر في قائمة المهام التي علينا القيام بها!

اكتشاف غايتي في الحياة.

تطوير علاقة أعمق مع الخالق.

محبة أولادي.

تعلم محبة الآخرين بدون شروط.

لا تخضع لاستبداد القائمة التقليدية للأمور التي عليك عملها. تحول إلى قائمة القوة. ارسم خطاً عبر القسم الأعلى من صفحتك كما مبين في الشكل 17 ـ 1*

قبل أن تكتب أي شيء في قائمتك، اسأل نفسك: هل هذا من ال20٪؟ أم من ال 80 ٪؟ اكتب نشاطاتك الهامة في الأعلى ونشاطاتك القليلة الأهمية في الأسفل. هذا يجبرك على التركيز الدائم على نشاطاتك القليلة الهامة، اعمل في القسم العلوي من قائمتك أغلب الوقت. انزل إلى أسفلها فقط عندما تريد أخذ استراحة. لا تتوقع أن كل شيء سيتم إنجازه في كل يوم. تقدم قليلاً كل يوم ـ هذا هو هدفك. فمن الأفضل أن تعمل فقط على ثلاث بنود هامة، حتى ولو لم تتممها، بدلاً من أن تقوم بشطب 20 أمراً قليل الأهمية.

---

* دعني أرسل نسخة مجانية قابلة للطباعة من قائمة القوة من أجل نشاطاتك اليومية. اذهب إلى الموقع www.multiplestreamsofincome.com وادخل الكلمة الدليلية قائمة القوة. وأثناء وجودك في الموقع، لا تنسى أن تدخل اسمك ضمن رسالتي الإخبارية المجانية على الانترنيت، استراتيجية تعدد الدخل لأسبوع، حيث عندها نستطيع أنت وأنا الاستمرار بالاتصال بشكل منتظم.

الشكل 1.17 قائمة القوة

الاستراتيجية رقم 5: كافئ نفسك عند قيامك بالأمور الصحيحة

أخبرني بصدق: إنك تشعر بالراحة عندما تشطب الأشياء التي قمت بها والمدرجة في قائمة ما عليك القيام به، أليس كذلك؟ هل سبق أن وصلت إلى نهاية يومك وتذكرت بأنك قد قمت بأمر ما لم يكن مذكوراً في قائمة ما عليك عمله ... لذلك توقفت وأضفته إلى قائمتك. ثم قمت بشطبه؟ يا لهذا الاندفاع ! ضربة من السعادة الخالصة. هناك مشكلة واحدة ـ لقد كنت تكافئ نفسك على قيامك بالشيء الخاطئ. مثل فأر المخبر، لقد كنت تدرب نفسك على القيام بالأمور الأقل أهمية أولاً. يا للدهشة.

هناك كتاب رائع للدكتور مايكل لو بوف، يدعى: GMP أعظم مبدأ في الإدارة في العالم. إليك مغزى الكتاب في كلمات موجزة:

لتي يكافئ عليها هي الأشياء المنجزة

لو كافأت نفسك عن أشياء قمت بها وهي غير ذات أهمية فإن قائمة مهامك ستصبح مغناطيساً جاذباً للنشاطات غير الهامة، لذلك كافئ نفسك لقيامك بالأمور الهامة فقط. فلو فعلت ذلك، عندها سيكافئك العالم بسخاء.

إن عملية مكافأة نفسك تدعى التعزيز الإيجابي، وهي ذات تأثير كبير للغاية. هل سبق أن تساءلت كيف يجعل المدربون في عالم البحار الشامو، الحوت القاتل، يقفز عالياً فوق الماء عندما يسمع الأمر؟ فالمدرب أولاً يجعل الحوت يسبح فوق بركة موضوعة في قاع الحوض. وعندما يسبح الحوت فوق البركة عندها ينال سمكة. إذا لم يقم الحوت بالقفز فوق البركة فإنه لا ينال شيئاً. (كافئ السلوك الإيجابي. تجاهل السلبي.) بعد ذلك يتم رفع البركة لعدة أقدام، وعندما يسبح الحوت فوق البركة ينال سمكة. وإذا بقي تحتها لا ينال شيئاً. إذا أراد الحوت أن يأكل، فإنه سيتعلم بسرعة ما عليه عمله. عندئذ يتم رفع البركة إلى مستوى الماء، وينال الحوت كمية من السمك إذا دار فوق البركة. هل أدركت الفكرة. وخلال فترة قصيرة من الوقت، يرفع المدرب البركة 10 أقدام فوق الماء. وينال الحوت مكافأة جسيمة لقاء القفز فوق البركة. الحوت ليس غبياً فهو يحب السمك. وهكذا تستطيع جعل الحوت القاتل يقفز فوق الماء بأمر.

إن دماغك يعمل بنفس الطريقة تماماً. فلو كافأت نفسك لقاء أكثر الأفعال إيجابية، فإنك ستحصل على المزيد منها ... وتقريباً دونما جهد. وإذا أردت فعلاً ملء نهارك، قم باتباع الاستراتيجية التالية.

الاستراتيجية رقم 6: قم بالأشياء التي تخشاها أولاً

أي نشاط موجود على قائمتك تخشاه أكثر؟ ذاك هو نشاطك الذي ستقوم به أولاً FTF عندما تبدأ نهارك، اسأل نفسك، «ما هو نشاطي الذي أخشاه اليوم؟» ابدأ نهارك بذاك النشاط.

معظم الناس يقومون بالعكس، فهم يقومون بإلقاء نظرة على قائمة ما يجب عليهم فعله بحيث يجدون شيئاً يمكنهم شطبه بسرعة. فهم يقومون بعمل الأشياء السريعة أولاً، أو الأشياء المسلية أولاً. أحياناً، يقومون حتى بالأشياء المدرجة برأس القائمة أولاً. لكنني أعتقد بأنه عليك معالجة الأمور التي تخشاها أولاً. وإذا أزحتها عن طريقك، فإن الحمل سيرفع عنك وستشعر بموجة من الطاقة ستدفعك خلال بقية اليوم. لماذا هذا؟

عموماً، عندما تتردد أو تقاوم عمل شيء ما، هناك سبب وغالباً ما يكون هو الخوف. فالناس ببساطة يخافون من الفشل. فالخوف يعيقنا من القيام بنشاطاتنا عالية الفعالية ... الخوف يعيق نجاحنا. بعض الأشخاص يفضلون أن لا يقوموا بأي شيء بشكل ناجح من أن يقوموا بما هو هام فعلاً وفيه مخاطرة قد تؤدي إلى الفشل. الخوف هو عادة مكلفة جداً. لذلك دعنا نتعلم كيفية تمييزه، مواجهته، معالجته، والخوض فيه. عندها كافئ نفسك وقم بتوجيه الثناء لنفسك. خذ استراحة قصيرة ولاحظ المتعة التي تشعر بها. اعط الحوت سمكة. بتدريب نفسك على القيام بالأشياء التي تخشاها، فإنك بشكل غير واعٍ تجبر نفسك على معالجة المهام الأصعب.

الاستراتيجية رقم 7: ليكن لديك ساعة قوة يومياً

أيزنهاور قال «الخطط هي لا شيء، التخطيط هو كل شيء». لذلك امض عدة دقائق كل يوم من أجل التخطيط. على الرغم من أن جلسة التخطيط هذه يمكن أن تستغرق حوالي 15 دقيقة، فأنا أدعوها ساعة القوة.

في الفصل الثاني، تكلمت عن أهمية توسيع أفق تخطيطك في كل يوم. تذكر، فالمستقبل لا يحدث هكذا فحسب. أنت تجعله يحدث. إذا لم تخطط لمستقبلك الخاص بك، فأنت تحت رحمة خطط أشخاص آخرين. لذلك عندما تستيقظ غداً خطط لأيامك التسعين التالية. فإذا كان الغد هو الأول من كانون الثاني، عندها عليك التخطيط لما سيحدث في الأول من

نيسان. وهذا يعطيك فترة تسعين يوماً لكي تتأكد من أن الأمور تجري كما هو مخطط لها.

التخطيط هو كالبروفة. فكل ممثل كبير يقوم ببروفات لمرات ومرات عديدة قبل الوقوف على خشبة المسرح. إلا أننا نقف على خشبة مسرح حياتنا دون إجراء بروفات أداء مسبقة. خلال ساعة قوتك، تمرن في ذهنك وتخيل نفسك أنك تؤدي نشاطاتك اليومية ـ بالطريقة التي ترغب بأن تراها قد تمت بها. خطط ليومك في ذهنك وانطلق بعدها واجعل حياتك تتطابق مع رؤيتك.

معظم الناس يستيقظون في الصباح وليس لديهم أدنى فكرة ما الذي سيفعلوه. فهم فقط يندمجون بتيار الحياة وينجرفون مع المجموعات البشرية التي لا هدف لديها، ولا خطط، ولا مستقبل. ارتفع فوق هذا كله. دع رياح التخطيط تملأ جناحيك وترفعك للأعلى إلى حيث تنتمي.

اتيجية رقم 8: التمرين

التمرين هو نشاط عالي الفعالية. فهو يساعدك للعمل بنشاط أكبر ولمدة أطول وأن تفكر بوضوح أكثر. فهو يزيد مدى صحتك وامتداد حياتك. فعندما أتمرن، أصغي إلى أشرطتي أيضاً ـ وبذلك أقوم بهذين النشاطين معاً. لهذا، أنا لا أمرّن جسدي فقط، ولكن عقلي بنفس الوقت. وبالحديث عن العقل ...

الاستراتيجية رقم 9: قم بتنظيم نشاطاتك

استخدم وقت انتظارك بفعالية. أدعو ذلك تنظيماً. فلو كنت تصعد بالمصعد، خطط لما ستقوله عندما تصل إلى موعدك. أما إذا كنت تقود سيارتك، أدر شريطاً مسجلاً لندوة بدلاً من الاستماع إلى الموسيقى أو إلى محادثة إذاعية سطحية. اقرأ أثناء وجودك في الحافلة أو في التاكسي.

استخدم كل ثانية بإنتاجية بقدر ما تستطيع وستحصل على المزيد لحياتك. واسأل نفسك باستمرار هذا السؤال، «هل هذا أكثر استخدام منتج لوقتي؟».

الاستراتيجية رقم 10: حدّد أهداف خاصة لكل مورد دخل

في أحد الأيام، وبينما كنت أقود سيارتي بدون هدف على الطريق أثناء تدفق الزحام، فجأة تذكرت بأن لدي موعداً. نظرت إلى ساعتي وجدت أنني قد تأخرت، ومباشرة بدأت بالتركيز. دست على دواسة البنزين واكتشفت أسرع الأزقة للمرور، وجعلت الطريق يخضع لي بدلاً من خضوعي لتدفق الزحام.

الأهداف هي مثل ذلك. فمن السهل التقاطها في تدفق الزحام إذا عرفت إلى أين ستذهب ولماذا أنت بحاجة إلى أن تكون هناك، دماغك يقوم بشكل تلقائي وغير واع بفرز تفاصيل الحياة المربكة ويلاحظ أسرع طرق المرور، الاختصارات، الطرق التي ستجعلك تتقدم بسرعة أكبر وبكفاءة أعلى نحو ما تصبو إليه. ليس عليك أن تناضل من أجل كل قرار، فهذه العادة الواحدة سوف تبسط حياتك وتجعلك أكثر تنظيماً بشكل تلقائي.

يؤمن الهندوس بأن العقل هو عضو مشتت للغاية ويحتاج إلى أن ينظم. والتشبيه الذي يستعملونه هو مثل فيل يذهب إلى سوق بازار. حيث يقوم فيل غير منضبط بالدخول إلى السوق، وخرطومه يتأرجح إلى الخلف والأمام بين المحلات العديدة والبائعين، ملتقطاً التفاح والموز والأشياء المثيرة الأخرى، خالقاً جميع أنواع التخريب. ومدرب الفيلة الماهر يجعل الفيل يحمل جذع شجرة بخرطومه بحيث عندما يمشي خلال سوق الحياة، فإنه لا يلتقط الأشياء التي يمر بجانبها، لكنه يركز بشكل أساسي على هدفه الرئيسي، وهو الدخول إلى السوق. الأهداف تساعدك على التركيز ـ أن تشغل خرطومك ـ عندما تمضي في الحياة بحيث لا يصرف انتباهك من قبل ملايين الخيارات الأخرى.

حدد أهدافاً معينة لكل من موارد دخلك هذا العام. اعط لأهدافك موعداً نهائياً وراجعهم يومياً. افترض بأنه لديك ثلاثة موارد حالية للدخل من أجل عائلتك وتريد تعزيز موارد الدخل الثلاث هذه وإضافة ثلاث أخرى. وهذا ما يمكن أن تبدو عليه الأهداف:

بحلول الأول من كانون الثاني من العام القادم نخطط للحصول على ستة موارد للدخل تتدفق إلى حياتنا.

مورد الدخل رقم 1: وظيفتي. زيادة الدخل بمقدار 10 ٪ بحلول الأول من كانون الثاني سأجعل نفسي أكثر أهمية بالنسبة لشركتي. سأضع نفسي في مكان بحيث ألاحظ مورداً وليس تسرباً، كمورد للإيرادات وليس عنصر نفقة. سأزيد دخلي بمقدار 10 ٪ عن السنة الأخيرة، فهذه الزيادة ستأتي سواء من الراتب، الحوافز، حقوق بيع وشراء الأسهم، أو من مكافآت أخرى.

مورد الدخل رقم 2: وظيفة زوجتي. وتشبه ما ذكر أعلاه.

مورد الدخل رقم 3: توسيع خطط رواتب المعاش للشركة و/أو خطط رواتب معاشات الأفراد. سوف نجعل أكبر مبلغ متاح من المعاش بأن يقتطع تلقائياً من حسابنا في المصرف. سوف ندير هذه الاستثمارات بأكبر قدر ممكن لاستثمار أموالنا بأماكن أكثر حكمة.

مورد الدخل رقم 4: التسويق عبر الشبكة. مضيفاً 500 دولار إضافية بالشهر بحلول الأول من كانون الثاني. سوف نتحقق ونكتشف واحدة من شركات الموجة الثالثة في صناعة التسويق عبر الشبكة مع منتج نكون مقتنعين تماماً بأنه سيكون مربحاً لنا ولدائرة نفوذنا. هذا المنتج أو الخدمة سيكون ذو قيمة استثنائية بحيث نفخر بتقديمه إلى اثنا عشر صديق. هؤلاء الاثنى عشر سيتأثرون لدرجة أنهم سيجدون من المستحيل عدم مشاركته مع الآخرين. وهذا سوف يولد مورداً إضافياً على الأقل بمقدار 500 دولار بالشهر.

مورد الدخل رقم 5: شراء شهادة رهن ضريبي واحدة على الأقل بفائدة 20 ٪ بحلول الأول من كانون الثاني. سوف نوفر 5 ٪ إضافية من رواتبنا بوجود نية معينة لشراء شهادة رهن ضريبي واحدة على الأقل بحيث يتسنى لنا كسب معدلات أعلى من الإيرادات عن أموالنا.

مورد الدخل رقم 6: اتخاذ قرار بشأن مورد الدخل التالي قبل الأول من كانون الثاني. سوف نقرأ، وندرس، ونبحث، ونحضر حلقات بحث، ونضع خطة عمل محددة تمكننا من إطلاق مورد دخل آخر على الأقل للعام التالي.

الاستراتيجية رقم 11: قم بتوزيع تركيز

وبما أنه لديك عدة موارد دخل فإنك ستحاول معالجتها بوقت واحد، لا ترتكب خطأ التفكير بها جميعاً بنفس الوقت. فمدوّر الأطباق يركز بشكل مقصود في التقاط كل طبق على حدى وتدويره، طبق واحد في كل مرة. ركز .. إلى أن يدور الطبق بأمان. ومن ثم يوزع تركيزه... في أثناء نظره إلى طبق آخر يتمايل. ركز ثم وزع.

لا ترتبك بكل مهامك، اختر مهمة واحدة، ركز، اعط 100 ٪ من الانتباه للمهمة التي تحت يديك. ادفع جانباً كل شيء آخر. انجز المهمة التي تحت يدك. ثم وزع تركيزك: تفحص قائمة نشاطاتك الهامة واختر المادة الثانية لاتخاذ الإجراء بصددها.

الاستراتيجية رقم 12: قم بمنح التفو.

التفويض بالنسبة للوقت هو مثل القوة بالنسبة للمال. عندما تعطي شخص ما عملاً ليقوم به، فإنك تستخدم مبدأ القوة، كما كنت ستفعل بصدد العقارات أو أية استثمارات مالية أخرى. إنك تدع شخصاً آخر يضاعف وقتك. لذا قم بالتفويض بقدر ما تستطيع.

ما الذي يجب أن تفوض به؟ نشاطاتك الـ 80 ٪.

بعض الأشخاص يجدون صعوبة بتفويض مهامهم الـ 80 ٪ ذات الربح القليل لأنهم يسعون نحو الكمال. فهم يخشون من الفشل. هذا الموقف يقودهم لفشل مطلق .. دون أن يكون لديهم وقتاً كافياً من أجل المهام الأكثر أهمية. المفتاح للتفويض هو إعطاء النشاطات القليلة الفعالية فقط للمرؤوسين. حتى ولو لم يتم القيام بالوظيفة بالشكل الأمثل، فإن الضرر قليل ... وبعد ذلك كله، فهو نشاط قليل الفعالية.

> . . . اختر رجالاً قادرين، رجال صادقين ... لكي يكونوا حاكمين للآلاف، وحكام للمئات، وحكام للخمسينات، وحكام للعشرات: ودعهم يحكمون بين الناس ... وكل أمر كبير سيأتون به إليك، لكن كل أمر صغير هم سيحكمون به: وهذا سيكون أسهل لك، وهم سيحملون العبء معك.

تعلم تفويض النشاطات القليلة الربحية وهكذا يكون لديك الوقت لتكرسه للنشاطات عالية الربحية. لن تكون عظيماً أبداً ما لم تقم بذلك.

لكن ماذا لو لم يكن لديك من تفوضه؟ عندئذ اترك مهامك لحيز ضيق من وقت معين في يومك أو أسبوعك. أدعو هذا وقت الـ 20 ٪ ووقت الـ 80٪. الوقت الهام مقابل الوقت التافه. انظر إلى يومك العادي. ألا يوجد هناك وقت تكون فيه بشكل طبيعي أكثر إنتاجية، عندما تتدفق طاقتك الخلاقة، عندما تكون طاقتك بأعلاها؟ للبعض، هي في ساعات الصباح، وآخرون يكونون أكثر إنتاجية في وقت متأخر من الليل. متى يكون وقت طاقتك العليا؟ وقت طاقتي المنخفضة هو عادة بين الثالثة والسادسة بعد الظهر. فخلال هذا الوقت، حيث تكون طاقاتي في أخفضها، أقوم بالبرمجة لنشاطاتي القليلة الفعالية ـ النشاطات المسلية، والسريعة، والتافهة. وخلال ساعات طاقاتي العليا، وقتي الهام، أعمل فقط بالمهام الهامة. المفتاح عندئذ

هو أن تجمع المهام الهامة بالأوقات الهامة والمهام التافهة بالأوقات التافهة. ولنقل ذلك بشكل مختلف، مهام الـ 20 ٪ خلال وقت الـ 20 ٪ ومهام الـ 80 ٪ خلال وقت الـ 80 ٪.

$$$

فطنة وحكمة

إن أونصة من الصباح تساوي باونداً من بعد الظهر

—مثل قديم

عندما يزداد دخلك، فأنت ببساطة لن يكون لديك الوقت للقيام بكل شيء. لذلك فوِّض مسؤولية كل مشروع إلى مدير مشروع منفصل. اطلب تقرير ملخص يومي عن كل مورد للدخل، مدرجاً النشاطات الهامة لليوم الحالي والتقدم المحرز في اليوم السابق. اطلب محاسبة يومية. وكلما باعدت أكثر بين المراجعات، كلما كان احتمال ابتعاد مشروعك عن الطريق أكبر من أن تستطيع إعادته إليه.

الاستراتيجية رقم 13: انجز أمورك في الحال

اتبع عادة القيام بأمورك فوراً. فالمماطلة هي انتحار با-

وجدت من خلال تدريس مئات الآلاف من الناس بأن ليست المعرفة هي التي تنقص. فالذي ينقص حقاً هو الشجاعة. أترى، يمكن أن يكون لديك كل المعرفة الموجودة في العالم، لكن إذا كنت تخشى العمل بها، فإنها غير ذات قيمة، أليس كذلك؟ انجز أمورك في الحال.

الاستراتيجية رقم 14: قم بإجراء اختبارات ربعية على الأقل مرة في الشهر

إليك شيئاً تعلمته من ستيفن كوفي. في نهاية اليوم، خذ ورقة بيضاء فارغة وقسِّمها إلى أربع أرباع. اكتب كل شيء قمت به خلال كامل ذلك اليوم وصنِّف كل نشاط تحت واحد من التصنيفات العريضة، أو الرباعيات. فالرباعية الأولى هي للأشياء الروتينية. الرباعية الثانية هي للأشياء التي تحدث دون توقع. الرباعية الثالثة هي للأشياء التي يفوضك بها الأناس الآخرون. (أدعو هذه بالـ OPMs مهام ـ الناس الآخرين). الرباعية الرابعة هي لأحلامك أو أهدافك.

قم بهذا التمرين وسوف تتفاجأ. وإذا لم تكن حذراً، فإن الأمور الروتينية، والطوارئ، ومهام الناس الآخرين ستأخذ معظم وقتك. وهذا لن يدع لك وقتاً للعمل من أجل أحلامك. يجب عليك أن تعمل من أجل أحلامك كل يوم، يجب عليك تحقيق إيداع يومي في حساب مصرف أحلامك، وإلا، لن يكون لديك هناك شيء لتزيده.

الاستراتيجية رقم 15: تعلم أن تحب كلمة لا

أفضل أداة لإدارة الوقت هي الكلمة لا. توخى الحذر عندما تأخذ «قرود» ـ مهام ـ الناس الآخرين.

اتيجية رقم 16: تعامل مع الورقة مرة واحدة فقط

إما حوِّلها إلى غيرك، أو أنجز ما فيها، أو ضعها في الملف، أو ارمها بعيداً.

الاستراتيجية رقم 17: قم بأداء المهمة بشكل خاطئ في المرة الأولى

هل سبق أن سمعت بهذا القول؟ «لو كانت تستحق القيام بها، فإنها

تستحق القيام بها بالشكل الصحيح». فتروت ورايز في كتابهما الرائع، شغل الوظائف، يقلبون المنطق رأساً على عقب. فهما يقولان، «إذا كانت تستحق القيام بها، فإنها تستحق القيام بها بشكل سيء» فلو أنك انتظرت حتى يحين الوقت المناسب ـ حتى تقف بطاتك كلها في الصف ـ فإنها لن تنجز أبداً. فلو كانت هامة بما يكفي، لكان لديك الرغبة بالقيام بها في الحال، أجزاء وكل، ونحت شكل رائع من طين اللاكمال.

يجب عليك أن ترغب بالفشل على طريق نجاحك.

بيترز ووترمان، مؤلفي كتاب في البحث عن التفوق، يقولون نفس الشيء بطريقة مختلفة فبدلاً من «استعد، حدد هدفك، اطلق النار»، فإنهم يفضلون «استعد، اطلق النار، حدد هدفك».

الاستراتيجية رقم 18: هجمات خاطفة

في كل ساعة من الساعات، عندما تسمع رنة ساعتك أو دقة برج الساعة من بعيد، اجعل من ذلك إشارة لك لتركز بشكل مكثف لفترة عشر دقائق من الوقت، وستجد أنك تنجز الكثير في خلال العشر دقائق تماماً كما أنجزت الساعة السابقة. أدعو ذلك الهجوم الخاطف. فالرنين هو المنبه لك لكي تدوس على دواسة البنزين وتعدو بأقصى سرعة لمدة عشرة دقائق.

الاستراتيجية رقم 19: إعادة النظر والمراجعة

خذ خمسة دقائق في نهاية يومك لمراجعة ما حدث. لاحظ الأشياء التي قمت بها والتي تفخر بها. امنح نفسك بعض الثناء. لاحظ الأمور التي قمت بها والتي احتاجت إلى تحسين. وبدلاً من إلقاء اللوم على نفسك، تصور ما كان بإمكانك عمله بشكل مختلف لتغيير النتيجة. تخيل نفسك تقوم بها بالطريقة الصحيحة.

الاستراتيجية رقم 20: تحدى نفسك يومياً

ما الذي يجعلك أكثر إنتاجية؟ بالنسبة لي، هي المواعيد النهائية والتحديات. الدراسات تظهر أن الإبداع يتحسن بشكل ملحوظ مباشرة قبل الوصول إلى الموعد النهائي. لعل هذا هو السبب الذي يجعلني أقوم بتأجيل القيام بالأمور ... لأنني أكون بحالة جيدة جداً في اليوم الذي يسبق موعد المشروع. وعندما أتحدى نفسي، يحلق إبداعي. إنني أحب التحديات كثيراً لدرجة أنني أعمل حتى على إخفاء اسمي ضمن كلمة تحدي ! تحدى نفسك، وسوف يبدأ إبداعك بالتحليق.

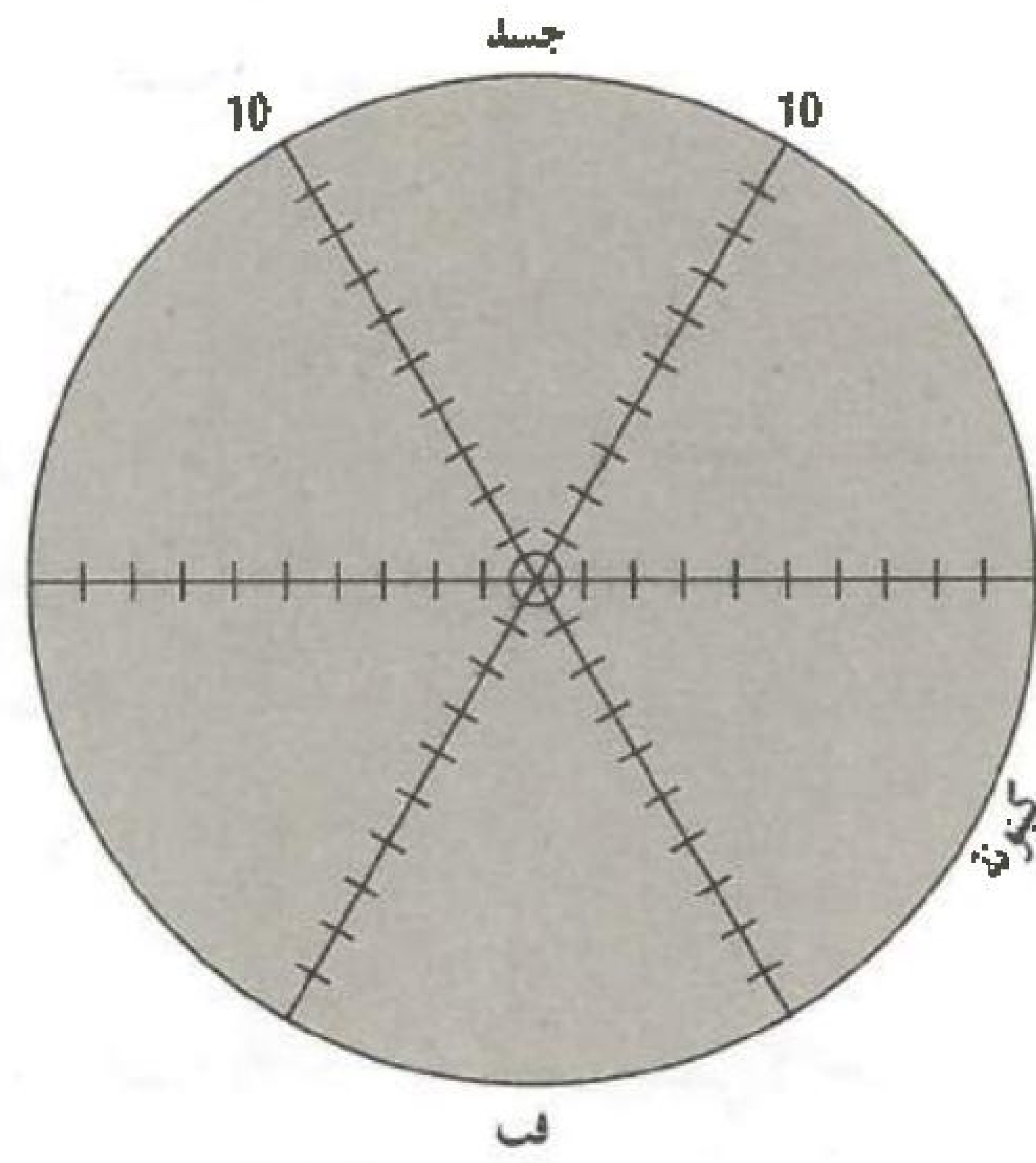
الاستراتيجية رقم 21: تمرن على السرعة في المضي ببطء

أخيراً، مع كل هذا الحديث عن إنجاز الأمور. فإنني قد وفرت أهم استراتيجية للنهاية. ففي كتابه الرائع، توازن الحياة، يستخدم رتشارد آير عبارة جذابة لوصف الضرورة إلى التوازن في حياتنا. يدعوها: «السرعة في المضي ببطء». فهي القرار الواعي للعمل في كل مجالات حياتك بثبات بحيث لا يوجد شيء خارج التوازن. هنالك ستة وسائل في حياتك بحاجة للبقاء بتوازن ثابت (كما مبين في الشكل 17 ـ 2):

الكينونة

دعنا نلقي نظرة مختصرة على المجالات الستة هذه من حياتنا.

الدماغ هو الكمبيوتر الأكثر قوة في العالم. حيث يقال بأننا نستخدم فقط جزءاً بسيطاً من إمكانياتنا، ربما 5 ٪. فلو استطعت فقط تحسين استخدام دماغك بجزء صغير، فإنك ستحقق إنجازات هائلة في حياتك.



الشكل 2.17: ميزان الدورة

يا له من أداة رائعة. فقلبك ينبض فوق المائة ألف مرة باليوم دون أن يكون هناك إدراك واحد لذلك من طرفك. مدهش، أليس كذلك؟ دون الحديث عن عينيك، أذنيك، تذوقك، وشمك. يالها من أجهزة تحسس رائعة. كيف هو جسدك؟ هل تستطيع إضافة عقد أو أكثر إلى حياتك من خلال بذل اهتمام أكبر بجسدك الآن؟ هل يمكنك أن تكون أكثر إنتاجية اليوم من خلال معاملة جسدك باهتمام أكبر الآن؟ هل يمكن أن يقود هذا إلى مزيد من الأموال في جيبك؟ اعتقد ذلك.

هل تتخيل أي واحد في أعلى قمة عمله أو عملها ولا يكون منظماً؟ نوع من السخف، أليس كذلك؟ إلى أي مدى أنت منظم؟ إذا كنت ستمارس الاستراتيجيات المذكورة في هذا الفصل، فإنك ستندهش من مدى زيادة الكفاءة التي يمكن أن تصبح عليها.

ما الحياة بدون الناس؟ الناس هم الأساس. كيف هي علاقاتك؟ هل يمكن أن تكون أفضل؟ ما العلاقات التي ترغب بتحسينها؟ ما الأمور الصغيرة التي يسعك القيام بها في الساعة التالية لتحسين تلك العلاقة؟

أخيراً، ماذا عن المال؟ من لديه ما يكفي؟ جميعنا نعلم بأن المال لا يشتري السعادة، لكننا نريد اكتشاف ذلك بأنفسنا، هل هذا صحيح؟

ماذا يحدث لو اختل جانب من حياتك؟ هل سبق أن عرفت أحداً ما كان قوياً بجانب ولكنه مهملاً للجوانب الأخرى؟ انظر إلى هوارد هافز. فهو عملاق المال لكنه قزم في أي مكان آخر؟ هذا ليس نجاحاً. هل سبق أن عرفت أحداً ما ممن ركز بشكل مقصود على النجاح خارج منزله كون زواجه قد تأزم أو ربما قد انتهى إلى الفشل؟ هل سبق أن عرفت أحداً ممن يملك أفكاراً عديدة ورائعة لم تخرج إلى الواقع لأنه أو لأنها كان غير منظم؟ هل سبق أن سمعت بأحد ما أهمل جسده أو جسدها من أجل ملاحقة المال ومات إثر نوبة قلبية في سن مبكرة؟ وهناك أشخاص يبدو بأنه لديهم كل شيء في كل المجالات لكن يبدو بأنها لا تجني أي مال.

يمكنك أن تكون قوياً في مجال واحد ـ لكن السلسة ليست أقوى من

أضعف حلقاتها. عاجلاً أم آجلاً، مالم تجمع كل أفعالك معاً، فإن نقطة ضعفك (عقب أخيل) ستمنعك من الوصول إلى القمة. هل تستطيع التفكير بأي مثال عن هذا؟ مارلين مونرو، ألفيس برسلي، جون بيلوشي. هل تستطيع التفكير بأي سياسيين لديهم نقطة ضعف؟ ماذا عن المبشرين الذين يظهرون في التلفزيون؟ القائمة ليس لها نهاية.

SSS

فطنة وحكمة

كان من المعتاد أن تكون خطيئة عندما تصبح غنياً – الآن إنها معجزة.

لذلك ما هي حلقتك الضعيفة، نقطة ضعفك؟ إذا لم تقم بتقوية حلقتك الضعيفة، فإن الحياة ستستغلها. في التنس، أول ما يقوم به منافسك هو تكوين رأيه عنك، والبحث عن نقطة ضعفك ـ ربما إرسالك للكرة بواسطة ظاهر يدك. لا يهم مقدار قوة إرسالك الحر، أو قذفك للكرة أو اقترابك من الشبكة. فمنافسك يلعب مسدداً على نقطة ضعفك إلا أن تنسحب من الملعب. اللعبة، المجموعة، المباراة. تاريخك! ما لم تحسن إرسالك للكرة بواسطة ظاهر يدك، فإنه لن يسعك رفع مستواك.

ستلاحظ الناس الذين تعجب بهم بالفعل ـ الناس الذي يقومون بأشياء كبيرة ويحافظون عليها كما هي ـ هم أولئك الذين يجمعون أفعالهم كلها في كل المجالات الستة من حياتهم. هناك نوع من الإغراء للقفز وملاحقة أهدافنا بتصميم وحيد التفكير. نقول لأنفسنا، «حسناً، في المرة التي أحقق فيها مليوني الأول، سوف يكون لدي الكثير من الوقت من أجل العلاقات»، أو «في اللحظة التي يتم فيها الاهتمام بجانبي المادي سوف أركز على جانبي الجسدي أو الروحي». ففي السباق بين السلحفاة والأرنب البري، فإنه من المحبط رؤية منافسك يسرع قدماً بينما أنت تستغرق وقتاً لموازنة حياتك. لكن الأرنب البري سيثقب لديه الإطار لاحقاً وسيضيع الكثير من الطاقة لإصلاحه،

SSS

فطنة وحكمة

كم من الحماقة أن تفزع من فكرة رمي حياتك كلها مرة واحدة، ومع ذلك لا تأخذ بعين الاعتبار أن ترميها بشكل جزئي وبالتدريج.

John Howe

عندئذ سوف تمر به وتتركه إلى الأبد غارقاً في غبارك.

إنها حقيقة مثبتة أن الأشخاص المتوازنين لديهم 10 ٪ فقط من الأمراض الخطيرة تماماً كأولئك الذين يعوزهم الانسجام مع بيئتهم. لذلك خفف سرعتك، قوي ضعفك، استعد توازنك، واعمل على الجوانب الستة جميعها في حياتك يومياً. اغرز أبراجك عميقاً في الأرض بحيث تكون ناطحة سحاب حياتك مبنية على أساس ثابت.

هذا رجائي لأجلك ... تدفق بالحياة مع وفرة من كل نوع - موارد عديدة من الدخل، علاقات طيبة، طاقة وصحة لانهائية، سرعة تفكير، وروح عالية.

الفصل الثامن عشر

عندما توفي أعظم ملوك فرنسا لويس الرابع عشر، أقيمت له جنازة رسمية رائعة في كاتدرائية نوتردام في باريس. اعتلى مطران باريس المنبر ليلقي عظة التأبين وقد تفوه فقط بأربعة كلمات «الله فقط هو العظيم».

مقتبس من مجلة

شارك بها: اترك ميراثاً يجعلك تعمر أطول

لقد ترعرعت بمنزل فيه قيم روحية عميقة، لذلك تدرَّبت منذ صغري على أن الأمور المادية هي أمور انتقالية بأحسن الحالات. مع ذلك، هناك خبرة عشتها عندما كان عمري تسعة عشر عاماً تركت انطباعاً لا يمحى في ذهني الشاب.

كنت أعمل في إحدى أيام الصيف كسائق حافلة تقوم بجولة ترى من خلالها الأماكن التي تستحق المشاهدة في مدينة تدعى بانف في المناطق الصخرية الكندية. كنت قد عيِّنت لمرافقة مجموعة صغيرة من السائحين الأجانب برحلة لمدة عشرة أيام عبر أجمل المناطق الجبلية امتداداً من بانف إلى بحيرة لويس ومنها إلى جاسبر. كان الطقس رائعاً وكانت المناظر خلابة. وقد كان قائد المجموعة رجلاً كهلاً من الفيليبين، ترافقه زوجته وحاشية من العديد من أفراد العائلة، والأصدقاء، وزملاء العمل. لقد كانت مجموعة

مسلية جداً. وأثناء الرحلة علمت بأن هذا الرجل كان رجل أعمال بالغ الثراء ـ السيد لوبيز ـ وله مصالح شملت كل من محطات التلفزة، محطات الإذاعة، الصحف، كما لديه شركة خدمات كبيرة في الفيليبين. وقد كان لديه أيضاً صلات جيدة: فشقيقه كان نائب رئيس الفيليبين. ليس لدي فكرة عن إجمالي قيمة ممتلكاته، لكن لا بد أنها تساوي مئات الملايين، ووفق معايير اليوم هي تفوق المليار دولار.

S

فطنة وحكمة

الحياة هي حلقة دراسية كبيرة جداً (إلا إذا قمت بطلب مجموعة الأشرطة).

Bill Martin

في نهاية جولتي، سألني الرجل الكهل بتهذيب فيما إذا كنت أرغب بترك وظيفتي كسائق حافلة وأنضم إلى حاشيته حيث أنهم سيتابعون رحلتهم. اندهشت للغاية. «لكن، ليس لدي ألبسة من أجل الرحلة»، تمتمت بهذا. «لا مشكلة» أجاب، «يمكننا أن نتدبر أي شيء تحتاجه». ناديت والدي وأخبرته عن حظي الجيد.

وفي اليوم التالي كنت جزءاً من حاشية البليونير، مع مجموعة جديدة من الألبسة بحقيبة على ظهري ومال إضافي للإنفاق في جيبي. لقد بدا ذلك كقصص الجنيات.

توقفنا عند قصر لوبيز في سان فرنسيسكو لمدة كانت كافية من أجلي لكي أحصل على جواز سفر وفيزا، وبعدها غادرنا إلى الفيليبين. وأثناء الهبوط في مانيلا، عبرنا منطقة الجمارك وقسم الهجرة بسرعة وتم توصيلنا إلى القصر الحكومي، حيث تم منحنا مقابلة رسمية مع السيدة الأولى إيميلدا ماركوس. وقد قبلت ببعض الألبسة الغالية الثمن كهدايا وتوقفت لأخذ صورة معي. في اليوم التالي ظهرت الصورة في الجريدة التي يديرها لوبيز ـ شاب فتي كندي في التاسعة عشر من العمر يقدم هدايا إلى السيدة الأولى في الفيليبين !

وقد نقلت في الحال إلى قصر العائلة وبدأت بالتمتع بكل مزايا حياة

$SS
فطنة وحكمة
الفائدة في التفوق

الرفاهية ـ الخادمات، الطباخات، السائقين. وبعد بضعة أيام قليلة، تم إرسالي بجولة في قصور لوبيز في أنحاء عديدة من البلد من دافاو في الجنوب إلى باجيو في الشمال. شاهدت القصور، السيارات، والممتلكات المتراكمة بشكل مباشر. شيء مؤثر !

بعد عدة أسابيع، أرادت الحاشية إكمال رحلاتها في العالم، ومضيت إلى طوكيو من أجل أسبوع آخر لرؤية المناظر، ومعي تفويض مطلق. وكوني نشأت في بلدة ألبيرتا الجنوبية الصغيرة ذات الألفي نسمة، فإن التجربة كانت باهرة.

المجموعة كانت تستعد للتوجه إلى أوروبا عندما أخبرت مضيفي الكريم بأنه لدي التزام مسبق ـ حيث أردت أن أقوم بخدمة الجمعية لمدة سنتين ـ وأحتاج إلى العودة إلى بلدي لكي أستعد لذلك. ناولني ثلاث ورقات نقدية بقيمة مائة دولار للواحدة ـ في عام 1967 هذا مبلغ جيد ـ وأرسلني إلى بلدي. لكن ليس دون أن يخطط لتوقفي في هونولولو لمدة ثلاثة أيام رائعة في الفندق الملكي في ويكيكي.

تسلمت تكليفي بالمهمة بعد عدة أسابيع، إلى تاهيتي (تعيين صعب!)، وقضيت السنتين التاليتين في الأرض الفرنسية.

وبعد عدة سنوات من عودتي، ذهبت إلى سان فرنسيسكو برحلة عمل ومررت بقصر لوبيز لأسأل عن العائلة. تم إخباري بأن الرجل الكهل «السيد لوبيز» قد توفي. وقد عانت عائلته من أجل استرداد الثروة. ما أخبرو لن أنساه أبداً.

بافتراض، أن ماركوس عندما أعلن قانون الأحوال الشخصية بالفيليبين في عام 1972، قد وضع يده على ما هو أكثر من السلطة. لقد وضع يده على كل وسائل الإعلام ـ الجرائد، التلفزيون، الإذاعة، وقام بتأميمها، والتي

هي المعنى الآخر لكلمة تشريع سرقة الأرض. وبقيامه بذلك، قام باختطاف رئيس إحدى محطات التلفزيون، والذي صدف أن يكون ابن لوبيز.

السيد لوبيز تلقى اتصالاً هاتفياً بعد فترة قصيرة من ذلك في أمريكا ومنح خيارين: التخلي عن حقوقه عن كل أملاكه المحجوزة في الفيليبين أو إن ابنه سيقتل. أشك في أن الرجل الكهل قد استغرق أكثر من لحظة ليأخذ قراره. تم إطلاق سراح الابن، وتم نقل الملكيات.

ماذا كنت لتفعل؟ اختار، الآن! كل ما تملك لقاء أن تبقي على حياة ولد من أولادك. هذا يضع الأمور في منظورها، أليس كذلك؟

على الأرجح لن تضطر للقيام بهذا الخيار القاسي. فقط تأكد من أنك لا تمضي الكثير من الوقت بتجميع الممتلكات وموارد الدخل مما يجعلك تهمل أهم العلاقات في حياتك. كن حكيماً.

في بداية هذا الكتاب تحديتك بالنظر إلى كل دولار تنفقه عبر المجهر ـ لتحضن كل بنس بعناية. الآن، حيث أنهي هذا الكتاب، أتحداك بالنظر إلى المال عبر مجهر الوقت ـ لتدرك كيف يمكن للمال أن يتضاعف مع الفائدة المركبة إلى مبالغ ضخمة مع قوة القيام بمزيد من الخير للعالم.

أتحداك بالقيام بما قام به جميع المحسنين العظماء: أن تكون مديراً قوياً على غابتك من أشجار الأموال بحيث يمكنها انتاج الثمار لإطعام أجيال من الناس بعد أن ترحل أنت بمدة طويلة.

وفي النهاية، أتمنى لك وافر الحظ والتوفيق.

هل تود أن تتدفق مصادر الدخل المتعدد إلى حياتك؟

إذا وافقت على ذلك فسوف تستفيد من الكتاب الجديد لروبرت ج. آلين (مصادر الدخل المتعدد)، من خلال هذه الصفحات سوف يعلّمك المؤلف - الذي حقق أفضل المبيعات لعدم الخسارة وتكوين الثروة - كيفية تكوين مصادر متعددة للسيولة في حياتك. سوف تتعلم عشر طرق ثورية جديدة لحصد ما يزيد عن مئة ألف دولار في السنة. من خلال قواعد الوقت الجزئي والعمل في المنزل بالإضافة إلى استخدام القليل أو عدم استخدام مالك.

بحث روبرت ج. آلين - وهو مؤلف مالي حقّق أفضل المبيعات - عن مئات الفرص لإنتاجية الدخل، ثم قلّص عددهم إلى عشر فرص مؤكدة لصنع المال في الألفية الجديدة.

كما يحقق آلين في كتابه الذي يحوي معاني كثيرة (مصادر الدخل المتعدد) عن الدلائل الطاغية في موجوداته.

وفي سياق الكتاب سوف تتعلم:

- كيف تحقق ثروة من خلال الحصول على دولار واحد في اليوم.
- كيف تحقق في حياتك مليون دولار.
- تسع ميزات لعمل مثالي في المنزل.
- مخاطر قليلة لمضاعفة مالك في البورصة بصورة سريعة.
- تسع طرق لتحصل على أرباح حقيقية.
- كيفية الحصول على ١٨٪، ٣٦٪ وأكثر حتى ٥٠٪ من عائدات استثماراتك وبصورة مضمونة.
- كيفية الحصول على ألف دولار في اليوم من منزلك.
- كيفية الاستفادة من ثورة الإنترنت.
- كيف تصبح مليونير معلومات.
- كيف تحصد أسرار الملكية الفكرية.

وأكثر من ذلك.

سوف تتعلم كيفية تحقيق ثروة والحفاظ عليها مستخدماً إستراتيجية ضريبية عبقرية لتساعدك على إبقاء الثروة التي حققتها.

مصادر الدخل المتعدد هو نتيجة بحث وخبرة استمرت حياة كاملة في تعليم آلاف الأشخاص كيفية إنجاز حريتهم المالية، والآن جاء دورك.

في هذا الكتاب سوف تتعلم كيف أن اتفاقاً واحداً يمكن أن يضمن حياتك بكاملها.



موضوع الكتاب: الاستثمار
موقعنا على الإنترنت:
http:/www.obeikanbookshop.com